

Hybrid EPC – Servitisation contract

D4.2
December 2022

Deliverable

PROJECT ACRONYM	GRANT AGREEMENT #	PROJECT TITLE
V2Market	101033686	V2Market Valorising energy Efficiency and Flexibility at Demand-side using Vehicles to Grid (V2G) and Vehicle to building (V2B) Technology

DELIVERABLE REFERENCE NUMBER AND TITLE

D4.2. Hybrid EPC-servitisation contract templates for incorporating V2G, including the integration of monitoring and verification of energy savings from the V2G technology

Revision: v2.0

AUTHORS

Alexandra Hedesiu	Csaba Csiky	Pal Csiky	
EnerSave Capital	EnerSave Capital	EnerSave Capital	
Agustin Villar	Daniel Navarrete	Patricia Serrano	Hugo Madureira
ANESE	ANESE	ANESE	ANESE



Funded by the Horizon 2020 programme of the European Union
Grant Agreement No. 101033686

DISSEMINATION LEVEL

- ✓ **P** **Public**
- C Confidential, only for members of the consortium and the Commission Services

Version History

REVISION	DATE	AUTHOR	ORG...	DESCRIPTION
v1.0	20.09.2022	Hugo Madureira; Agustin Villar, Alexandra Hedesiu, Csaba Csiky	ANESE ESC	Initial outline and content
V1.1	16.11.2022	Joana Mundó Mariona Bonsfills Clotet Marcello Avanzini Clara Ferrer Gabarró Darcin Hombre Fernández Sergio Muñoz Delgado	ECO ECO ECO ECO OMIE OMIE	Review and contributions Review and contributions Review and contributions Review and contributions Review and contributions Review and contributions
V1.2	25/11/2022	Agustín Villar Csaba Csiky	ANESE ESC	Rewrite Eurostat guide chapter (2.3) Added introduction section, rewrote the Servitisation, and transposition chapters, include definitions of Securitisation and expand of the concept.
V.2.0	11/12/2022	Alexandra Hedesiu Hugo Madureira Agustin Villar	ESC ANESE ANESE	Integration of all feedback and added more background details (EPC concept and LAUNCH contract details). Integration of feedback. Added EPC chapter back in (EN 17699 published Nov. 23) Modification of M&V chapter Revision Eurostat chapter. Conclusions and next steps. Executive Summary.

Statement of Originality

This deliverable contains original unpublished work except where clearly indicated otherwise. Acknowledgement of previously published material and of the work of others has been made through appropriate citation, quotation or both.

Executive Summary

The first part of this deliverable consists of the transposition of the hybrid EPC / Servitisation contract, that has been adapted from the contract produced in the [LAUNCH project](#). The Servitisation model has several benefits which are presented in this report, but one of the most relevant is its potential to qualify a transaction as an “off balance sheet” according to local GAAPs and IFRS16. These accounting principles are, however, applicable only to private entities individuals not being subject to IFRS or local GAAP. The route to “off balance sheet” energy related contracting in public entities across the EU passes through the application of the Eurostat “Guide to the Statistical Treatment of EPC”. The chapter on the application of this guide reviews the conditions that an EPC contract with a public entity must match to be allowed to be considered “off balance sheet”.

Two analysis of V2M EPC implementations, based on examples, are proposed. The more standard one starts with the replacement of a fleet of ICEVs and uses V2G as an additional revenue stream, and another one is proposed, that would allow the concept of *Flexibility Energy* to be on the center of an EPC instead of *Energy Efficiency*.

The implications of both approaches under the light of the recently published EN 17669 have been discussed and adaptations have been suggested.

The main characteristics of the M&V plans pertinent to each approach have been indicated. Some adaptations have been proposed in order to accommodate the *Flexibility Energy* concept within the M&V plan.

The resulting tools will have the chance to be tested on real conditions and with real data once the piloting phase begins, and the results and conclusions will without a doubt help hone and define the final desirable characteristics of these tools.

Index

Version History	3
Executive Summary	5
Index	6
Table of Acronyms	8
1/ Background and objectives	9
2/ EPC- Servitisation contract for facilitating access to finance for the EV V2G costs	10
2.1. About EPC and Servitisation Contracts	10
2.1.1. Energy Performance Contracting (EPC)	10
2.1.2. Servitisation	11
2.2. LAUNCH general introduction and contract description	14
1.1.1. LAUNCH contract structure	22
1.1.1.1. Main Body	23
1.1.1.2. Flexible schedules:	26
1.1.2. Adapt the hybrid EPC/servitisation contract from LAUNCH project to V2M	27
1.2. Harmonized EPC guidelines as per EN 17669:2022 with V2M specificities	29
1.2.1. Hypothetical use case	29
1.2.2. EN 17669:2022	30
1.2.3. V2M specificities vis-a-vis EN 17669	31
1.3. M&V guidelines	32
1.3.1. M&V Generalities	32
1.3.2. EVO IPMVP	33
1.3.3. IPMVP Options	33
1.3.4. Application to V2G (direct)	34
1.3.4.1. Baseline	34
1.3.4.2. Baseline adjustment – Option A	34
1.3.4.3. Baseline adjustment – Option B	34
1.3.4.4. Baseline Adjustment Methodology	35
1.3.4.5. Non routine adjustments	35
1.3.4.6. Other magnitudes and indicators	35
1.3.5. Application to V2G (adapted)	35
1.1.1.1. M&V based on IPMVP option B	36
1.1.1.2. Baseline	36

1.1.1.3.	Baseline measurements	36
1.1.1.4.	Independent Variables	36
1.1.1.5.	Reporting Period	37
1.1.1.6.	Baseline Adjustment methodology	37
1.1.1.7.	Other magnitudes and indicators	37
1.2.	EUROSTAT Implications – guidelines	37
1.2.1.	About the Guide to the Statical Treatment of EPC (EUROSTAT)	37
1.2.2.	Features of an EPC	38
1.2.3.	Statistical EPC assessment procedure	40
1.2.4.	ON BALANCE clauses	40
1.2.5.	Hypothetical V2M EPC contract minimum requirements	43
2/	Conclusions and Next Steps	45
	ANNEX I – V2G As a Service Contract	46
	ANNEX II - EPC clause influence on the statistical level for “Moderate”, “High” and “Very High” influence levels	22

Table of Acronyms

<i>Acronym</i>	<i>Description</i>
<i>AaS</i>	As-a-Service
<i>BaaS</i>	Battery-as-a-Service
<i>B2B</i>	Business to business
<i>B2C</i>	Business to Customer
<i>BTU</i>	British thermal unit
<i>DD</i>	Due Diligence
<i>DSO</i>	Distribution system operators
<i>ECM</i>	Energy Conservation Measure
<i>EE</i>	Energy Efficiency
<i>EPC</i>	Energy Performance Contracting
<i>EnPI</i>	Energy Performance Indicator
<i>EnPIv</i>	Energy Performance Indicator Value
<i>EPIA</i>	Energy Performance Improvement Action
<i>ESCo</i>	Energy Service Company
<i>ESG</i>	Environmental, Social and Governance
<i>ESS</i>	Energy Storage Systems
<i>EV</i>	Electric vehicle
<i>GAAP</i>	Generally Accepted Accounting Principles
<i>ICEV</i>	Internal combustion engine vehicle
<i>IFRS</i>	International Financial Reporting Standards
<i>IPMVP</i>	International performance measurement and verification protocol
<i>PaaS</i>	Product-as-a-Service
<i>RES</i>	Renewable Energy Sources
<i>SaaS</i>	Software-as-a-Service
<i>SPV</i>	Special purpose vehicle
<i>V2G</i>	Vehicle to Grid

1/ Background and objectives

The main goal of V2Market is to develop a service for the full integration of V2G in European countries as soon as the regulation is ready. The project intends to take advantage of the lessons learnt and the barriers identified in the few European countries that have V2G in place, namely Denmark, and use the forthcoming Spanish regulatory context as leverage for developing a more comprehensive business case for V2G for European markets, including several contractual possibilities for the end-user. In this context, the contractual relations and tools between the key actors are of paramount importance, and the objective of the present work is to delve deeper into the EPC and Servitisation models and define how they can be applied to V2M.

Based on the Regulatory, market and technological features of V2M identified in WP2 and WP3, and the Economic study of different electricity and battery price scenarios carried in task 4.1, this deliverable focuses on the adaptation of the hybrid EPC / Servitisation contract developed in LAUNCH H2020 project. In turn, an analysis of the implications of V2M services on the European standard on "Energy Performance Contracts - Minimum Requirements (EN 17669) will be carried out.

As auxiliary tools, the IPMVP-based M&V protocol will be developed, and an analysis of the Eurostat statistical treatment of EPC contracts for public administrations will be conducted so as to identify the main issues to be taken into consideration so that the resulting EPC contracts may be considered off-balance for the contracting entity.

2/ EPC- Servitisation contract for facilitating access to finance for the EV V2G costs

2.1. *About EPC and Servitisation Contracts*

Both Energy Performance Contracting and the servitisation contractual agreement are mechanisms for accessing energy efficiency financing (although the servitisation scheme is widely spread in other markets not only in the energy efficiency sector as explained in the next subchapter). In order to be able to provide an accurate picture of the inception of the LAUNCH contract a general presentation of the two contractual types of agreements will be presented in the next subchapters. At the same time the next subchapters will provide more background information regarding the financial models assessed under T4.1 Economic study of different electricity and battery price scenarios and T4.2 Design of the Servitisation scheme which are part of WP4.

2.1.1. Energy Performance Contracting (EPC)

Financing energy efficiency measures is one of the bottle necks of the deployment of energy efficiency measures on the market. In order to overcome this barrier, contractual frameworks as EPC have been developed. The EPC is a contract that involves "an end client (individual, private entity or public entity) and an Energy Service Company (ESCO) which provides various services related to increasing efficiency in the heating, cooling, lighting sector, it finances the technological solution and depending on the type of EPC it can guarantee energy savings" (Hilke and Ryan, 2012)¹.

The revenue stream of the ESCo's depend on the good performance of the technical solution proposed, and the delivery of the guaranteed savings (if such is the case). A monitoring and verification process for the energy savings during the contractual period is being performed to be able to verify the savings and good performance of the asset.

EPCs have been rather popular in the public sector as it is a type of contract that can be off-balance sheet for the public entities, subject to it being compliant to the EUROSTAT recommendations- such as the monthly payments need to be equal or lower to the savings, meaning that the measure will not have a negative impact on the financial position of the public entity having implemented the energy efficiency measures. However, this type of contract has spread to the commercial building sector, industrial and even in the individual sector as it brings a financing proposition alongside the energy efficiency measure. The risk on the end client is being decreased by the fact that the payment can be withheld by the end client in case the expected energy savings are not being delivered.

The 2 main types of EPC models are: the guaranteed savings model and the shared savings:

- Shared savings: Under this type of EPC "the cost savings are split for a pre-determined period of time in accordance with a pre-arranged percentage": there is no 'standard' split as this depends on the cost of the

¹ Hilke and Ryan, 2012, Mobilising Investment in Energy Efficiency: Economic Instruments for Low-energy Buildings.

project, the length of the contractual tenor and the risks assumed by the ESCO and the consumer”². (Dressen 2003)

- Guaranteed savings: "Under this type of EPC the ESCO guarantees a certain level of energy savings and shielding the client from any performance risk"³. (Dressen 2003)

2.1.2. Servitisation

Servitisation of products describes the process of creating value by adding services to the product of a given technology provider and redefining ownership. At the same time, it is a way of funding the asset in question in an innovative manner without stretching the clients balance sheet. The customer pays a fixed amount of currency per unit of output consumed, whilst ownership of the product remains with the technology provider (which generally would be held via a special purpose vehicle or “SPV” associated with the technology provider). Just as in the case of the EPC under the servitisation the service provider/technology provider is also responsible for the installation, design, maintenance and operating costs⁴. At the same time the service provider is also responsible for the monitoring and verification of the service delivered just as the ESCo is in the EPC’s case.

Just as in the case of EPC, the servitisation business model provides an effective mechanism for mitigating the upfront investments needed, with the added benefit that for clients which are reporting under IFRS the cost would be ‘off balance sheet’ under IFRS 16. In the case of the V2G specifically the servitisation can accelerate the uptake of electric vehicles or “EV’s” which will help achieving the goals of the Paris Agreement for a low-carbon economy as the upfront investment costs is a major decisive role in the decision to buy an EV: 63%⁵ of consumers believe that EV’s are beyond their budget.

The simplest form of servitisation is to serve individual products - product servitisation. This is often defined as Product-as-a-Service (PaaS). One of the first propagators “PaaS” for large ticket items was Xerox, which promoted the concept of proposing their ware on a per copy pricing formula, whereby the copier, paper and toner would be provided to the end customer, who in turn would pay a monthly subscription which would work around a per copy basis. A further well-known example is Software-as-a-Service (SaaS), which is becoming more and more standard in the software industry. Customers who "buy" computer applications, for example, pay a monthly or annual fee and use a package of applications in return including upgrades and all. Hence, customers always have access to the latest version and the newest functions⁶.

It should in particular be noted that the key differentiation between a leasing construction and As a Service (AaS) is the core value proposition:

² Dreessen 2003, Hansen 2003 and 2004, Poole and Stoner 2003 (European Commission DG JRC, Directorate C - Energy, Transport and Climate n.d.)

³ Dreessen 2003, Hansen 2003 and 2004, Poole and Stoner 2003 (European Commission DG JRC, Directorate C - Energy, Transport and Climate n.d.)

⁴ Servization, <https://www.k3syspro.com/advice-centre/jargon-buster/servitisation/>

⁵ Weforum, <https://www.weforum.org/agenda/2020/11/what-is-servitisation-and-how-can-it-help-save-the-planet/>

⁶ Visual Capitalist official website, Article Mainstream EV adoption , <https://www.visualcapitalist.com/mainstream-ev-adoption-5-speedbumps-to-overcome/>

- The client contracts for a volume of output for a given price – which is then metered (monitored and verified)
- Should he need more output, then this is charged additionally at a premium
- Should he consume less volume, then this can be accommodated up to a “minimum floor consumption level” i.e. minimum 80% of the contracted level need to be paid for at all times.
- The service provider has a right to substitute the asset at his own initiative i.e. the service provider has the right, within certain limits to exchange the asset or technology for a similar type, as long as the same output can be achieved and not affect the client's benefit
- The service provider has the right to substitute the current equipment for a more efficient one that can be considered an upgrade (technological or from an efficient standpoint), and could share the benefit accruing with the end client
- Should the client not get the agreed “contracted service level” then the end client has no obligation to pay (similarly to the EPC).
- Should the client be delinquent on payment then the service provider has the right to stop the service to the client (similarly to the EPC).

The above creates an alignment of interest between the end client/buyer and the service provider, as it is in the interest of the service provider to properly maintain the equipment to optimize efficiency, and all the client needs to do is to honour his part of the deal i.e. paying promptly and using the equipment as instructed, knowing that he will always benefit of the most up-to-date equipment.

The key change in thinking, as in the case of Xerox needs to be that one does not need to own a photocopying equipment, as one actually only needs the photocopy when needed.

Batteries as a Service (BaaS)

In the Battery-as-a-Service (BaaS) business model, EV owners purchase the EV without the battery, thus reducing the upfront cost of the EV. As defined during the contracting stage the customer pays a fixed amount per unit of daily range or km driven, while ownership of the battery remains with the technology provider/aggregator, who is responsible for all operating costs. This allows individual tailoring of the contract to the needs of the end client, and the ability for the battery owner to plan and calculate the availability of the battery for the various V2G services.

V2G without a servitisation scheme is in general structured as follows: the aggregator will pay EV owners a premium, for regular availability of the EV's battery to the net via the charging infrastructure, as this is one of the bottle necks. A battery is only useful to the aggregator if the car is plugged at both ends of the trip into a V2G enabled charging infrastructure. Conversely, a lack of contractually agreed availability would create a Malus payment.

The BaaS is built around a battery subscription plan, which allows customers to buy their vehicles without a battery. Eliminating the battery cost can reduce the purchase price EV's by up to \$10,834.⁷ This is bringing the total cost of ownership significantly lower compared to normal EV or even a diesel car.

The batteries not only add significantly to the upfront capital outlay of EVs competing with traditional, fuel-powered vehicles, but due to the unknown nature of the health of a battery there is an unnecessary layer of perceived risk added to the EV ownership proposition. By taking the cost of the battery and "battery health issue" out of the product offering, one makes the proposition more affordable, accessible, and reusable. As such it makes V2G enabled EV's a no brainer proposition.

The financial modelling that EnerSave Capital explored in T4.2 Design of the Servitisation scheme- is built around the servitisation model and bringing the Total Cost of Ownership (TCO) of an EV with V2G capacities down compared to an internal combustion engine vehicle (ICEV).

Based on the modelling designed, the conclusion was that the TCO of an EV with V2G capabilities in a servitisation scheme is lower than the TCO of a diesel car in Spain (including the current subsidies for an EV).

The business proposition modelled contained a servitisation package that was made of a V2G (bidirectional) charger included, the car battery, installation, maintenance and insurance. The electricity although is not part of the servitisation business proposition it was a cost that was included in the calculation of the TCO (to be able to accurately assess the TCO compared to an ICEV).

The structure and what precisely a servitisation package can contain is a commercial decision that the different providers will take based on their capacity, targets and business model. Based on the fact that EV with V2G capabilities has a TCO that is lower compared to ICEV, EVs and V2G can become more attractive if there is a financing in place for the assets in question under a servitisation scheme.

The interesting factor of the proposition modelled is that the batteries will be replaced after extensive usage, as such the client can have a state-of-the-art battery if he prolongs the contract with the aggregator. When the batteries are swapped after extensive usage, the removed batteries can be reused in energy storage systems (ESS) for different applications such as EV fast-charging, generators in hospitals or schools, and such

⁷ CMP official website, <https://cmp.smu.edu.sg/ami/article/20220529/nios-battery-service-strategy>

other similar buildings or applications. This EES adds a new streamline of cashflow for the aggregator that can charge the EES in low electricity price moments and discharges the EES during moments with a higher electricity price such as peak consumption hours⁸. This second life of the battery is doubling the 'fleet' of the aggregator and its revenues, who can expand its services and participate to the electricity market with a larger 'battery pool'.

This subchapter summarised the 2 types of contractual frameworks analysed whilst also presenting the brief description of the financial modelling based on the servitisation scheme for the V2G service. The following subchapter will summarize the rational and content of the LAUNCH contract and the logic of why this contractual agreement can also be used between the end client and aggregator related to V2G services.

2.2. *LAUNCH general introduction and contract description*

In the H2020 LAUNCH project a standardised contract was designed for energy efficiency measures. The contract was built on both EPC mechanisms and servitisation ones, taking the best of the two agreements in order to create a balanced contract: a risk-free transaction for the end client (who can withhold payment if the service is not provided) and a constant and predictable revenue stream for the aggregator/ESCo. This in turn makes an attractive transaction for financiers (due to the standardisation, replicability element and the step-in-rights⁹). In the following subchapter the LAUNCH contract will be described in detail and in the next sections the transposition and adaptation to the V2G of the contract will be described.

Whilst analysing the energy transition and the different ways to reduce CO2 emissions, one solution became apparent: "the reduction of energy consumption through different energy efficiency measures sits high up in the energy transition. This has further been confirmed by the EU's make 'energy efficiency first' principle a key objective of EU energy policy" (EC, 2022).

However, energy efficiency is not enough by itself, as the "GHG emissions of the remaining energy use will also need to be reduced over time to achieve the 2030 and 2050 climate targets. One key way to achieve this, it is through increasing the use of RES and decreasing the use of fossil energy sources." (EEA).

In the energy efficiency arena, the lack of standardised material i.e. standardised contracts, risk assessment protocols, ESG assessments are one of the reasons why deployment of capital does not happen. The other principal reason is the small ticket size of the average investment.

Throughout the H2020 LAUNCH project the EnerSave Capital team has found out that due diligence (DD) costs were very high and the financing of smaller investment tickets such as 500 000 euro did not happen due to these high DD cost.

The LAUNCH contract was born out of the need to bridge the financial gap on the energy efficiency market, between small ticket items and investors demand for larger transactions by pooling many small similar transactions into a larger pool.

⁸ Omie, <https://www.omie.es/es/market-results/daily/daily-market/daily-hourly-price?scope=daily&date=2022-11-13>

⁹ This concept will be explained in the next section in detail as it is a very important clause in any type of financing contract including the LAUNCH contract.

The way to bridge this gap was via standardised material. Meaning that using the same contract for each energy saving measure would significantly decrease the DD (due diligence) cost making smaller investment possible via aggregation and securitisation.

The LAUNCH contract was developed keeping in mind the need for repackaging of the many various cash flows generated from Energy efficiency measures via securitisation into one market size investment product. Due to the size of the investment, the nature of the V2G and cash flows generated, they follow the same logic of the EE (energy efficiency) market, thus the LAUNCH contract was easily adapted to the V2G market.

The LAUNCH contract was designed keeping in mind the following 3 key aspects:

- Role of the end investor i.e.- Institutional funds
- Institutional investor logic
- Standardisation as a key requirement for the comingling of various assets

Role of the end investor- Institutional funds

- "To reach net zero emissions by 2050, annual clean energy investment worldwide will need to more than triple by 2030 to around \$4 trillion"¹⁰ (IEA)
- Governments understand that large sums of capital will be required, and many are realizing the need for private capital as public finances have become strained in a post-Covid19 world and in the current energy crises
- With their app. € 70 trillion in assets under management, institutional investors have a major role to play due to their own "asset liability" matching requirements
- Outside the major pension funds, insurance companies and specialist funds – institutional investor allocations to energy efficiency projects remain limited, particularly when it comes to direct investment
- Investor hesitancy include a lack of expertise when it comes to the technical know-how (regarding the technology used by ESCo's) in the energy efficiency projects
- These problems are compounded by a lack of suitable investment vehicles providing the risk/return parameters that institutional investors require to engage with clean energy projects
- From the public and private sectors, actions are underway to scale up green bond offerings, create risk-mitigating mechanisms and co-investment funding structures

What is the Institutional Logic investor:

- a minimum issue size of € 100 Mio (possible to do private placements of € 50)
- a minimum ticket they would be able to subscribe to, is around € 5 Mio
- preferably a credit rating (country/issuer) min BBB – cut off for investment grade
- a green bond certification/ ESG compliance
- a listing
- preferably a tenure of 5 to 10 years
- from the € 5K to 100K measure/project value to a € 100 Mio Note which investor are willing to subscribe to, there is a large gap

¹⁰ IEA, Net Zero by 2050 report, <https://www.iea.org/reports/net-zero-by-2050>

Such gap can only be bridged if financial intermediaries can co-mingle assets generated by various service providers/implementers/ESCOs/aggregators to a standardised quality and within a standardised legal contractual framework.

Standardisation as a key requirement:

- Finance is the key to the rollout to scale of sustainable energy assets such as lighting, cooling, PVs, heating measures within the EU's B2C and B2B market (i.e. building sector, industry sector), Green mobility.
- For scaling, standardisation of contractual arrangements of receivables is key.
- Standardised contracts are the base for the aggregation of Sustainable Energy Assets as tradable securities via securitisation
- Under leadership of [EnerSave Capital](#) in the [H2020 LAUNCH](#) project this was successfully tackled – and we have a Big 5 sign off as to off-balance sheet compliance under IFRS 16
- This in turn accelerates deal closure and market growth within the energy efficiency arena.
- This lets ESCo's/aggregators to accelerate pipeline growth, deleveraging of their balance sheet, improving liquidity, and reallocation of client risks to the bond buyers
- Granting companies in the energy efficiency arena access to capital markets.

The following image showcases the aggregation via securitisation concept:

Figure 1 Securitisation Flow with the use of LAUNCH contract¹¹

¹¹ D2.1 LAUNCH H2020 project, pg17



When setting out to create the LAUNCH contract under the H2020 LAUNCH project the consortium had the benefit of having all the main stakeholders from financial actors, as well as end clients, ESCo's sitting around the table to assist in the grand design of a contract which would allow for the bundling of similar small-scale assets into a market size capital market product with securitisation as the "conveyor belt" between small measures and the capital markets (as illustrated in Figure 1).

The main product of many hours of discussions is, as the LAUNCH consortium called it, a "hybrid contract" as it refers to baselines to support the notion of "this is paid from financial savings' and installed, designed and operated by an ESCo whilst not having a classical EPC approach of shared savings or guaranteed savings, but rather a contract which is from the onset designed "As a service" or 'AaS' construct in order to make it off-balance sheet (under IFRS 16) for certain market players within the value chain (for whom the balance sheet could not be stretched).

It was understood from the onset that for the different stakeholders such a standardised contract would need to be structured in an "off balance sheet fashion". This satisfies the lending bankers of the asset owners, which in general have been working under a high gearing which would preclude to add any further debt to the balance sheet.

What needs to be mentioned is that the end client can be a company or public entity that needs an off-balance sheet solution, however it can be an individual for whom the off-balance sheet is of no importance and for whom a hassle free one-stop-shop solution (that the contract entails) is the key attractiveness element in the proposition.

Furthermore, the notion of this being on “As a service” basis allowed the end client to look at a wholistic offering which included service, installation and maintenance, and possible future upgrades into one payment as such removing worry and management time associated with the equipment in question. As of late it appears that a lot of products are being offered on an AaS basis, as this has benefits from a circular economy standpoint, and it is perceived as an alignment of interest.

During the LAUNCH project EnerSave had the benefit of the participation of end Investors with appx. 13 Bio. of assets under management, all wishing to engage in this arena of energy savings and energy transition, with clear-cut requirements for the underlying contractual agreements, which all have been considered and included in the final contract. The same principles when it comes to investor criteria also apply to the financing of EV with V2G capabilities and services. The LAUNCH contract has by now been transposed into 9 legislation systems: Austrian, Belgium, French, Italian, Greek, UK, Luxembourgish, Dutch, German and it was translated into 7 languages.

As such when drafting the contract, it was agreed that the measures which need to be financed are irrelevant. What is needed is a solid framework which covers the needs of the various parties which in the end created a very “balanced” contractual framework. One of the key requirements of this contract was that it would leave the terms in an unalterable format whilst bringing in a total flexible part for the commercial arrangements between parties, be it for lighting, heating, cooling and even EV’s or batteries, as the key focus of the contract is on a given contracted output level and a price for such output. It was clear that such output had to have 3 elements.

- The contracted output – this is what the end client believes what he needs of a given output i.e. km, lumen, BTU of heat and other similar outputs
- There is a value agreed should the end client overconsume (premium)
- And there is a minimum consumption level – this is key for lending bankers and investors to know that even if something is not used according to the expectations that there will be a minimum revenue stream guaranteed, in order to support the debt service or return to investors.

Finally, there is a key notion of a service that what it was delivered needs to be paid for, but something which is not delivered, or is poorly delivered, does not need to be paid for. This created an alignment of interest amongst the parties.

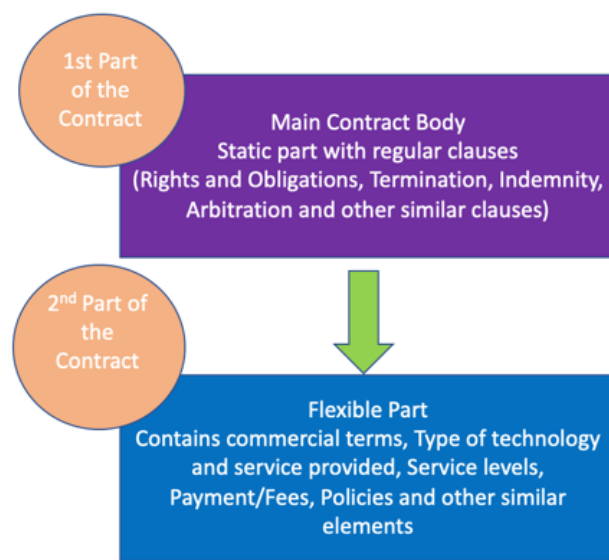
If an EV with V2G capacity, or heating does not produce what it is supposed to do i.e. ensure the capacity to drive for a given contracted number of kilometers as stipulated in the contract or a contracted amount of heat is not being delivered, then the service is “faulty” and there is a reasonable amount for remedying (flexible to be agreed amongst the parties) but once such “fault” is highlighted and not remedied to then no payment is due.

Likewise, when payment is not met on a timely manner the service that should be delivered can be suspended based on the remedying agreed in the contract. The full details and mechanisms of the contract will be provided in the next chapters. Figure 2 is providing a visual element of the current structure of the contract

with its main body (unaltered terms), to the flexible part which can be edited and it will be the basis of the commercial agreement that is divided into different schedules that contain information such as i.e. the service provided, the content of the package, the size of the subscription, the amount to be paid, the support service levels, the policies and insurances mandatory, the accepted offer of services.

Figure 2 Structure of a Standardised contract

Structure of a standardised contract



Advantages of the LAUNCH contract

- The LAUNCH contract closes the knowledge gap
- Via standardisation it enables the bundling of similar projects into capital market products and institutional investors thus will be able to fund a pool of smaller projects
- The risks (technical, occupancy, financial, etc) are mitigated via the “As a service” approach for example:
 - In the case of non-performance on the part of the ESCo, the client has the right to withhold payment (similar to an Energy Performance Contract -EPC)
 - Should the client not pay, ESCo has the right to stop the supply of the service
 - Ability for sale of receivables removes credit risk from the ESCo/aggregators books, reducing credit exposure, and freeing up capital for the core business
 - At the same time, it means the contractor can focus on their core business activities, and not be preoccupied with arranging the finance to do so.

The relationship that the LAUNCH contract is governing is the one between the ESCo/Aggregator (in the case of V2G) and the end client. As mentioned earlier, the end client can be an individual, a private entity or a public entity.

The financial aspect is the most important one regardless of the type of end client. Via the different projects and market activities undertaken by EnerSave Capital in the sustainable energy market it has been found out that a lack of upfront investment is essential when it comes to the deployment of different energy efficiency

measures or the implementation of Renewable Energy Sources (RES). EnerSave Capital used the same logic when it came to developing the different business models for the V2G.

Due to the high investment cost of a bidirectional charger, the 'perceived' degradation of the battery and high risk correlated with this, the maintenance, design, installation and operation of such a structure the route that was explored was the servitisation one.

The servitisation that is proposed via the LAUNCH contract (also as a business model) is the most advantageous structure for all types of end clients (consumers and prosumers) in the V2G arena because it solves the financial gap that very often hinders the adaptation and deployment of such initiatives as stated by the EEA in the recent report:

"Most potential prosumers will consider participating in a project only if it leads to an attractive return on their investment, or if the project does not significantly increase the cost of their energy supply".¹² (Horstink et al., 2019)

Furthermore, "becoming a prosumer often requires a significant upfront investment in renewable energy technology. The financial benefits, typically lower energy bills over the lifetime of the technology, may not be enough to compensate for these investments. In addition, many households will not have access to the funds necessary to invest at all. Various publicly financed incentive schemes can improve the business case for prosumers, for example with net metering or feed-in tariffs."¹³(Horstink et al., 2019).

The servitisation concept is mitigating exactly this gap as it will provide the different categories of consumers/prosumers (individual households, SMEs and public institutions) the upfront investment needed as this will be absorbed by the ESCo/ Aggregator/Service provider or a 3rd party financier. If the cost of the infrastructure, installation, maintenance, design, operation and the cost of the battery of the EV will be absorbed by the service provider then based on EnerSave Capital's calculation the monthly Total Cost of Ownership (TCO) of an EV with V2G capabilities will decrease up to 25% (calculations were made on the current market prices)¹⁴.

The inclusion of RES at individual households, SMEs and public institutions level via a servitisation scheme would increase the level of adoption of RES. More details about how a servitisation scheme is functioning in terms of payment mechanisms, rights and the overall structure has been provided in the prior chapters.

End client- Aggregator relationship in the servitisation scheme: Interdependencies and overcoming barriers

The servitisation scheme is also tackling the technical barrier as sometimes it is not possible for "citizens to become prosumers because of technical limitations and barriers. For example, energy infrastructure must be present to transport the energy produced, or their current electricity meter may not allow them to feed the energy they produce into the grid"¹⁵(Horstink et al., 2019). There may also be geographical or other practical

¹² (Horstink et al., 2019), https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/study-residential-prosumers-energy-union_en.pdf

¹³ Ibidem.

¹⁴ If the battery cost will increase the TCO will increase as the financing cost of the solution will increase proportionally.

¹⁵ Ibidem.

barriers to deploying a specific technology. For example, a rooftop must be available with sufficient access to the sun for solar PV or thermal panels to operate effectively.

Technological barriers also reduce the benefits that “prosumers may have on a system level. To make optimal use of the potential for energy storage and demand response that prosumers can provide requires new technological solutions, such as energy sensors, smart grids and further digitalization of the energy system”¹⁶(Good et al., 2017; PVP4Grid, 2020b).

This is exactly why the servitisation structure works very well as it adds an extra layer of protection to the citizen, but this is also valid for both companies and public entities as it takes the technical burden from their shoulders and it provides them with a hassle-free one stop shop solution via the ESCo/Aggregator participation to the market.

In order to be able to participate to the energy market and provide different services such as grid balancing, legal provisions and barriers need to be removed which is a very high call considering the EU has 27 different legal systems all with their own expectations making the EU market very fragmented, as such what is valid for Greece will not necessarily be valid for Germany.

“In some countries, “prosumption” is not properly incorporated in the national laws and regulations. Prosumers may then face legal barriers, for example some prosumer models may not be allowed”¹⁷(Toporek and Campos, 2019). This mainly applies to collective prosumer models. Furthermore, “current energy market regulations may be a barrier for prosumers to offer energy storage or demand response services. In the Netherlands, for example, energy prices for small-scale consumers are not allowed to vary during the day in line with the actual market price. This prevents prosumers from receiving a price signal that would encourage energy storage and demand responses in times of low electricity prices when wind and solar production are high. More broadly, certain energy policies can affect the competitiveness of renewable energy prosumers, such as fossil fuel subsidies. “¹⁸(EEA)

Furthermore, in countries such as Spain individuals cannot enter the energy market bidding exercise with the DSO because a "minimum bidding of 0,1 MWh enables the participation of aggregated resources"¹⁹ and the guarantee that needs to be provided in order to participate to the electricity market trading. This is also valid for energy communities. As stated in the EEA ‘Microgrid operators also face high regulatory complexity with respect to their responsibilities in grid management and the interaction with the local DSO.’²⁰ (EEA) This is why entities such as aggregators that can propose a servitisation model are the solution that will enable the growth of the market.

Currently, aggregators are mostly “acting for industrial and commercial consumers. Domestic consumers, and prosumers, do not have means to trade directly in the energy markets and require the services of an

¹⁶ Good et al., 2017; PVP4Grid, 2020b

¹⁷ Toporek and Campos, 2019

¹⁸ EEA report ‘Energy Prosumers in Europe — Citizen participation in the energy transition’, <https://www.eea.europa.eu/articles/prosumers-and-the-energy-crisis>

¹⁹ D3.1 -Analysis of the electricity markets and its potential for integrating V2G, OMIE, pg 88

²⁰ EEA report ‘Energy Prosumers in Europe — Citizen participation in the energy transition’, <https://www.eea.europa.eu/articles/prosumers-and-the-energy-crisis>

aggregator. Aggregators are the enablers for an active participation of prosumers and consumers in the energy markets. “²¹ (EC, 2022)

Actually “various types of prosumers exist: residential prosumers who produce electricity at home – mainly through solar photovoltaic panels on their rooftops or a household with a battery that offers grid-balancing services to grid operators or demand-side flexibility, citizen-led energy cooperatives or housing associations, commercial prosumers whose main business activity is not electricity production, and public institutions like schools or hospitals. The aggregation of the different types of prosumers and their ‘production’ could be done by aggregators. They could bring together individual prosumer loads, which are likely to be too small to place on the wholesale market and offer them as one larger bid. “²²

Social barriers and lack of knowledge and expertise are also main issues when it comes to “setting up and operating an energy cooperative requires dedicated effort and an effective organization. Many are run by volunteers: a survey in eight EU countries found that 72% of all staff were unpaid in the 198 prosumer initiatives that responded, but volunteers accounted for a much smaller proportion of staff in projects in which the public sector or companies were in charge (Horstink et al., 2019). More broadly, there is a general lack of skilled workers in the field of renewable energy, which acts as a bottleneck for the roll out of new projects“²³ (EC, 2022).

Servitisation appears as a promising model to overcome many of these barriers and support the consumers or prosumers²⁴ to benefit from green energy, efficiency and decrease their CO2 footprint with the support of aggregators.

1.1.1. LAUNCH contract structure

The full details and mechanisms of the contract will be provided in the next chapters. The following Figure 3 is providing a visual element of the current LAUNCH contract which was divided as follows:

- **Main body** (unaltered terms),

²¹ EC, <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/horizon-results-platform/17066;keyword=bestres;isExactMatch=false>

²² EEA report ‘Energy Prosumers in Europe — Citizen participation in the energy transition’, <https://www.eea.europa.eu/articles/prosumers-and-the-energy-crisis>

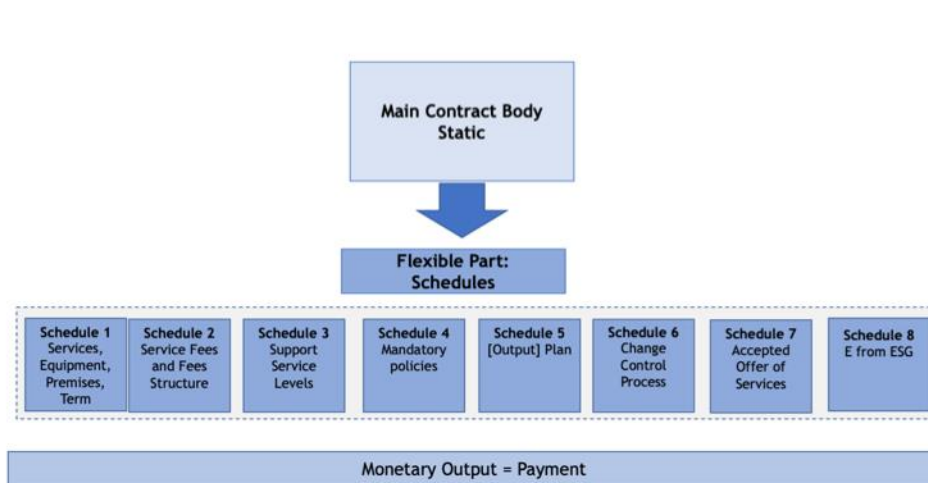
²³ EC, <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/horizon-results-platform/17066;keyword=bestres;isExactMatch=false>

²⁴ EEA defines prosumers as follows: “Renewable energy source (RES) prosumers as entities — individual people, collectives, households, small and medium-sized enterprises (SMEs), schools, hospitals, etc. — that are active in the energy system in different ways, for example by both consuming and producing or only producing RES-based power or heat, by offering energy services such as demand flexibility or storage, by being involved in an energy community, or by owning and operating grid infrastructure. For example, industrial companies that produce part of their own energy are not considered prosumers, because they do not directly represent citizens. (Maleki-Dizaji et al., 2020).’ (2) Storage options are included in our definition of prosumers only when they contribute to the integration of renewable energy. Using a battery for commercial activities such as trading energy or frequency containment services is not considered prosumption. “

“It is also important to note that there are four entities related to prosumption defined under the EU legislation: Renewable self-consumers and Renewable energy communities defined under the Renewable Energy Directive (RED II); and Citizen energy communities and Active customers defined under the Electricity Directive. These concepts are not mutually exclusive and overlap to varying degrees with our definition of prosumers. “ A review of these concepts is available in the source quoted (EC, 2020b). ‘

- Flexible part which can be edited and it will be the basis of the commercial agreement that is divided into **8 Flexible Schedules** that contain information such as i.e. the service provided, the content of the package, the size of the subscription, the amount to be paid, the support service levels, the policies and insurances mandatory, the accepted offer of services, E from ESG (Environmental, Social and Governance).

Figure 3- Mechanics of the standardised contract LAUNCH contract



1.1.1.1. Main Body

Within the EU funded Horizon 2020 LAUNCH project, it was decided to create a standardised contract which should be “off balance sheet” for the end client (off-balance sheet for a private entity and not individual party). Having thoroughly analyzed the needs of end client, bankers and investors and the equipment providers across various industries, a contractual structure was devised in the following way:

- the contract needs to have contractual elements which would be static (found in the main body of the contract)
- other elements which would be of a dynamic nature such as commercial terms (found in the flexible part of the contract). Defined by a monetary output for a given unit of output, this can be per km, kW, lumen output, tons of cooling, and Btu (British thermal unit) of heating. These are found in the 7 schedules of the LAUNCH contract.
- Once a given “unit of output” with a corresponding price is established, this is then again governed by standardised remedies from main body of the contract and the fees section

The big advantage of such a contractual arrangement is that it allows for the comingling of assets as only the “monetary output” is different, whilst the mechanics are identical. This greatly reduced due diligence cost for

investors and created a fast track to securitisation (please see Figure 1 for more details of the securitisation) which is one of the preferred EU avenues to engage financial investors.

Furthermore, these elements were assembled in such a way that the output of the flexible sections become a static monetary output in other sections. Whilst the main legal body needs to be static, the commercial terms, premises, the service provided, energy saving outputs and fees due to their nature need to be flexible.

The main body of the contract is marked with a “do not modify” whilst the flexible part has instructions on how to fill in the different flexible parts. The flexible part consists of 8 schedules.

The LAUNCH contract, due to the fact that in the real estate sector the off-balance aspect with relation to energy efficiency measures is very important, especially in the corporate sector which is principally following IFRS accounting rules because certain loan agreements preclude the owners of buildings to pile further debt on to their books (e.g. undertake energy retrofits), as such, a business model was devised with accountants and auditors to allow for an off-balance sheet treatment of this contract.

Whilst all due consideration has been taken when drafting the contract, and a favourable accounting review has been given by a big 5 audit firm, no assurance can be given that individual auditors will agree with the reasoning proposed and would not decide to requalify the contract as a “on balance sheet” item. As such, for corporates who wish to enter into such contract it is important to involve the CFO and the firm’s auditors to get a “sign off” on such a structure.

It is worthwhile to note that “AaS Contracts” are deemed off balance sheet in any case for companies which are using the national Generally Accepted Accounting Principles or “GAAP”.

The main body of the contract covers all the definitions, terms and responsibilities of the parties. In the LAUNCH contract a servitisation path was chosen due to the off-balance sheet aspect (under IFRS16).

As such the subscriber (which is the end-client) will be purchasing a service - “the output of” of “car, boiler, air conditioning, PVs, lamp” and so forth. Because the ownership of the asset is not with the subscriber, starting with insurance of the assets, installation, design to mandatory maintenance and upkeep including the entitlement of the warranty is the responsibility of the service provider.

This LAUNCH contract was designed with the refinancing mechanism in mind done via securitisation, as such it is crucial for the standardisation aspect that this main body of the contract will remain static in every case, thus facilitating the due diligence process for securitisation by lowering the costs and effort.

Securitisation is the pooling of similar credit risks into a capital market product thus transferring the credit risk and benefits to a new end investor.

Energy saving contracts especially under the framework of as a service or servitisation depend on the good delivery of agreed service output. If the agreed service output fails to be delivered, then the terms of the contract allow for the subscriber to withhold payment, this can lead to a “mandatory default event”; this clearly is the main concern and risk for bankers and investors. Should the subscriber not pay then interest and principal cannot be serviced. This in turn makes the good delivery of the service to the subscriber a key aspect for any investor.

At the same time the service provider might have temporary minor issues, which lead to its incapacitation to provide the contracted services or it might face more major issues such as a bankruptcy.

In any of the above cases, once the lenders decide that remedial action needs to be taken due to the lack of good delivery of the services by the service provider, which have principally led to the suspension of payments they need to have a mechanic in place which allows for the replacement of the originating service provider, with a new one, as they are the ones that are financing the assets and need to be repaid. These mechanics are regulated via the Step-in-rights. Within this clause the mechanics for the dismissal of the service provider and the replacement by another service provider acceptable to the lender and the subscriber is safeguarded and the mechanics laid out.

The **Main Body of the LAUNCH contract contains 32 clauses** that are standard clauses used in the market:

1. Interpretation
2. Service Provider's Obligations
3. Subscribers Obligations
4. No Additional Services
5. Subscribers Data
6. Service Providers Data
7. Third Party Providers
8. Charges and Payments
9. Proprietary rights
10. Confidentiality
11. Indemnity
12. Limitation of Liability
13. Term, suspension and termination
14. Step-In-Rights
15. Effects of the Expiry or Termination of this Agreement
16. Change Control
17. Audit
18. Force Majeure
19. Variation
20. Waiver
21. Rights and Remedies
22. Severance
23. Entire Agreement
24. Assignment
25. No Partnership or Agency
26. Third Party Rights
27. Notices
28. Governing Law
29. Complaints and Disputes
30. Jurisdiction
31. Further Assurance
32. Counterparts

The Step-in-rights (concept that was explained in the prior section) was the only clause that was new for some of the stakeholders that have been consulted in the design of the contract, the rest of the clauses did not pose any questions as there are standard clauses in a contract.

1.1.1.2. Flexible schedules:

Schedule 1 – Services, Equipment, Premises and Terms

In this schedule the term, duration, the service provided, the monthly or yearly Contracted Service Levels, the technical specification, the premises are being described as this varies from installation to installation and from service to service.

The baseline is calculated by the service provider in a standardised way; however, it remains to be designed by each service provider based on the service provided and the technical standards used.

Schedule 2 Service Fees and Fees structure

Under Schedule 2 there is a description of the different elements of the payment mechanism such:

- Contracted Service Level Fee: the fee and how it is calculated
- Contracted service levels (per month): the agreed amount of the service that needs to be supplied i.e. a capacity of 1500 km / month (in the case of V2G)
- Minimum Service Level Supply: what is the minimum percentage of the total subscription that the end client will need to pay even if he would not be using the service i.e. 60% of the value to the monthly subscription
- Contracted Service Level Rate: the price per unit
- Contracted Service Level Excess Rate: what is the rate that the end client is being charged if he consumes beyond the agreed subscription level for example a higher rate will be perceived if the end client will be driving 1600 km/ month instead of the agreed 1500 km /month.

Schedule 3: Support Services

This schedule regulates the commercial agreements amongst the parties as to the intensity of the service, and schedule and the breakdown remedies which are crucial as it is connected to the ability to suspend payments or enter into a crediting period. Here the essence is that, at the end of the calculation, a financial output is generated, which then becomes a static output regulated according to the various schedules.

This section is broken down into:

- Minor incidents
- Major incidents
- And extraordinary breakdown

All calling for different remedy times and intensity and urgency of remedy, gives the subscriber the ability withholding payment in case of underperformance of the measures. This element is similar to Energy Performance Contracting.

Schedule 4 Mandatory policies

Under this annex the different mandatory policies are to be found:

- Health and Safety
- Data and privacy policy
- Warranty of spare parts and equipment
- Insurance Policy
- Security and data protection policy

Schedule 5 the Output service type Plan

This is a section where the Service provider would fill in the data specific to the plan that needs to be implemented at the subscribers' premises.

Schedule 6 Change control process

The purpose of this schedule is to have a framework in case the Service Provider wishes to propose a change to the Services, or if the Subscriber delivers a Change Request to the Service Provider.

Schedule 7 Accepted offer of Services

The final accepted offer of services that has been drafted between the service provider and the client (subscriber).

Schedule 8: E from ESG (optional)

As the sustainability element is one that in the last period became more and more important and with the Article 9 Fund under SFDR defined as "a Fund that has sustainable investment as its objective or a reduction in carbon emissions as its objective" this schedule provides an annex where environmental elements such as kWh savings, CO2 savings and GHG emission omitted can be included if the parties of the contract wish to do so.

1.1.2. Adapt the hybrid EPC/servitisation contract from LAUNCH project to V2M

In the adaptation of the LAUNCH contract to V2M objectives, the structures remained the same being divided in the main body of the contract and the flexible part of the contract which was divided into different schedules.

Transposition of the LAUNCH contract to the V2G model

The changes between the LAUNCH contract and the V2G transposition of the contract are summarized in the following section.

In the main body:

- The definitions: clearly some definitions were updated given the change of technology and also contractual interaction, but also due to the specifics of the Spanish legal system i.e. Reference to “Derechos de Propiedad Industrial”
 - Under Spanish Law intellectual property rights (“Propiedad Intelectual”) refer to rights on artistic productions such as books, music and similar, while industrial property rights (“Propiedad Industrial”) refers to patents, utility models, marks, and other industrial and commercial related rights. Thus, the definition and use of the term all along the contract is limited to “Derechos de Propiedad Industrial”
- Clause 2.9.4 and Schedule 3 “The Subscriber shall notify immediately” (“El Cliente deberá notificar inmediatamente” has been updated and concrete a deadline has been added of 48h).
- Clause 5.2 Reference to Privacy Policy
 - Under the EU Regulation on Privacy (Regulation 2016/679) and Spanish Organic Law 3/2018 it is mandatory to provide the information regarding the processing of the personal data (for this purpose the signature of the legal representative is a personal data), the penalties in the event it is not included in the contract might be of 300 000 Euros. Therefore, the insertion of the
- Data and privacy policy in Schedule 4 is mandatory.
- Clause 8.3 Adaptation of the interest on arrears applicable law
 - The applicable law is “Ley 3/2004” and the relevant article (7) states that if there is no agreement between the parties, the applicable interest rate shall be the last financial interest rate of the ECB + 8%, which is the interest rate included currently in the contract.
- Clause 13.3 Termination: in case of the sale of the premises the charger will be removed and an exception has been added as a mean to maintain the effectiveness of the contract by moving it to the new premises.
- Clause 13.4.3: Adaptation of the liquidation applicable law and concepts
 - The applicable law regarding insolvency and liquidation is Real Decreto Legislativo 1/2020. Therefore, this was adapted and reference the applicable law as well as to the concepts, including “concurzal” after the word “administrador” to avoid confusion with a standard “administrador” of the company.
- Clause 14 Step-in Rights: In Spain there is no similar concept to “third party rights”. Having this in mind a “Direct Agreement template” was included in the contract to ensure the Financial Entities that might be interested in exercising the Step-in right can exercise the right to Step-in in the event it is necessary. The Direct Agreement would be entered into by the Service Provider, the Subscriber and the Financial Entity, and would form an attachment to the contract. This was included in a separate schedule.
- Clause 15.1.3 & 15.2.c “The Subscriber shall pay without delay” (“El Cliente pagará sin demora...”) a deadline of 48 h has been introduced.
- Clause 15 Consequences of termination: 15.1.2 and 15.2.2.b.(iii) have been eliminated to accommodate the V2G business model better.
- Clause 26 “Third Party Rights” related to clauses 14 (Step-in) and 24 (Assignment) has been updated to reflect the Step-in-Rights changes and Direct Agreement addition
- Clauses 29.3, 29.5, 29.6 and 30 Arbitration and Jurisdiction this has been amended as follows:
 - Under Spanish law the Parties shall identify exclusively one dispute resolution mechanism, otherwise, the interpretation of the courts would be that arbitration shall prevail. The arbitration clause was kept however the council included the “Corte Internacional de Mediación y Arbitraje” de Madrid as a competent arbitration institution.

In the flexible part of the contract the changes were made in:

- Schedule 1: 'Battery as a service': the table and terminology used was updated to be able to accommodate the 'Battery as a service'.
- Schedule 2: the terminology was slightly changed; however, no major change has been implemented as the fee structure is the same.
- Schedule 3: the terminology was slightly updated; however, the Level of Support services and the different conditions can be adapted as desired, what we have provided is merely a guideline which should be changed and adapted to accommodate the Support services' capacities of the service provider.
- Schedule 4: is now comprised of a mandatory Insurance Policy and a mandatory Data and privacy policy
 - A recommendation is related to an additional Policy in the Mandatory Policy schedule, which is a Recycling Policy, as the sustainable aspect is a very important one for investors, how the battery will be removed and then reused and recycled eventually will be important.
- Schedule 5: The Output service type Plan – no change to the schedule
- Schedule 6: Change control process – no change to the schedule
- Schedule 7: It is containing the Direct Agreement (that is a new material needed due to the Spanish legal specific framework)
- Schedule 8: Accepted offer of Services- no change to this schedule as this is the commercial agreement that will be reached after negotiation between the end client and the aggregators/service provider
- Schedule 9: E from ESG – unchanged and optional just like in the original LAUNCH contract.

The complete V2G 'As a Service' contract can be found in Annex I of this Deliverable in Spanish and adapted to the Spanish legislation.

1.2. Harmonized EPC guidelines as per EN 17669:2022 with V2M specificities

The publication of the EN 17669 standard on Minimum Requirements of Energy Performance Contracts is very recent, dating to the end of November 2022. Due to this fact, the following considerations will be based on the final draft dated July 2022.

Before going into the task of comparing the EPC requisites with some of the possible business cases that arise from the V2G/V2B technologies, a word about the general structure of the following chapters: in order to increase understandability and to have figures readily available to serve as examples, it has been chosen to define a purely hypothetical case of use of the V2G in a possible business scenario. It must be stressed that these figures, although selected to have some semblance of reality, are not the result of the development of a full business model, and as such must be viewed as illustrative examples only.

1.2.1. Hypothetical use case

From the genesis of the V2M project, V2G/V2B technologies have been seen as prime candidates for integration into more comprehensive energy improvement actuations, serving as additional revenue streams, helping the overall economic viability of the whole projects. In this regard, ESCOs naturally play an important role, and EPC contracts are a natural choice, especially in dealing with the public administration, due to the possibility of being considered off-balance if the Eurostat guidelines are observed. This particular discussion will be expanded upon in a subsequent chapter, for now, and in the interest of defining the role of V2M inside the EPC, a hypothetical use case will be briefly outlined.

Starting from the assumption that the EPC contract in question relates to several Energy Performance Improvement Actions (EPIAs), one of them is the replacement of a fleet of diesel ICEVs with V2G compatible

EVs. Also in the scope of this EPC are additional measures such as the installation and use of V2G bidirectional chargers and possibly also PV panel installation.

The following assumptions are made in the analysis of the ICEV replacement:

Table 1 – ICEV replacement assumptions²⁵

Diesel cost	2.03	€/l	0.20	€/kWh
Electricity cost			0.22	€/kWh
ICEV consumption	0.519	kWh/km	0.10	€/km
EV consumption	0.144	kWh/km	0.03	€/km
Savings	0.375	kWh/km	0.07	€/km
Annual km	12000	km/yr	865.15	€/yr
V2M income	2000	€/yr		

Considering a total investment cost of 37.950 €/vehicle, the simple payback time of this measure alone, considering the estimated V2G income, would be slightly over 13 years.

Most of these values are taken from the V2M project’s initial estimates, but if we increase the annual driven distance to 36.000 km (still considering that the vehicle is parked for 70% of the time, this would lead to an *yearly average speed* of only 13.7 km/h, which seems reasonable if the car is indeed driven for 30% of the time) – the simple payback time drops to just over 8 years. On the other hand, with the original 12.000 km and an estimated V2G income of only 1.000 €, the simple payback time exceeds 20 years. The point in case is that the economic performance of this model depends very heavily on currently estimated values; that improving the quality of the estimates would require very complex simulation efforts - since use patterns and market behaviors would need to be simulated in unison. Piloting will clear much of the uncertainties and allow for the fine-tuning of the financial parameters and point towards the better suited business models. In this interest, the discussion of the alternatives will be kept broad and as generic as possible.

So, the generic case proposed includes the fleet replacement and a number of other measures, assuming that the result makes energetic and financial sense.

1.2.2. EN 17669:2022

The scope of the standard is to define the minimum requirements for an EPC, to provide transparency throughout the whole process of establishing the EPC, cost effectiveness in relation to the benefits generated by the EPIA, quality assurance, risk mitigation and risk allocation, and the material information necessary for financial and technical calculations for both the beneficiary and the energy service provider.²⁶

Some important definitions that the standard makes use of are, without being exhaustive:

“energy efficiency – ratio or other quantitative relationship between an output or performance, service, goods, commodities, or energy, and an input of energy”

“energy performance – measurable result(s) related to energy efficiency, energy use, and energy consumption”

²⁵ Energy prices are estimations loosely based on actual or recent values, ICEV and EV consumption rates are derived from the DENA (2017): Study on the Implementation of Article 7(3) of the “Directive on the Deployment of Alternative Fuels Infrastructure” – Fuel Price Comparison. European Commission.

<https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/2017-01-fuel-price-comparison.pdf>

²⁶ FprEN 17669 :2022 Final Draft

It is therefore clear that at an initial level at least, energy performance is considered to be related to energy efficiency, but not exclusively, since energy performance could also be related to energy use and energy consumption. This concept will be expanded upon at a later stage.

The standard also defines EPIA – Energy Performance Improvement Action – as “action or measure or group of actions or measures, implemented or planned, intended to achieve energy performance improvement through technological, managerial or operational, behavioral, economical or other changes”; and of course the definition of EPC – Energy Performance Contract – as “contractual agreement between the provider of EPIA(s) and a beneficiary”.

In general, in addition to what was already stated above, the EPC should specifically “specify reporting guidelines for financial, non financial, sustainability disclosure and property valuations” and also “meet the beneficiary energy performance requirements related to the expected service”.

The standard also mandates that the energy performance improvement be demonstrated through Measurement and Verification (M&V).

Energy targets to be achieved during the contract duration must be measurable and associated to relevant EnPIs – Energy Performance Indicators – that should in turn each be related to a contractually agreed baseline. EPC “investments, operational costs and economic profit for the energy service provider are paid for in relation to contractually agreed level of energy efficiency improvement or other agreed energy performance criteria or financial savings”.

The EPC can include other objectives such as GHG emissions reduction, cost reduction or improvements in safety – in general these objectives are paid in relation to other criteria specified in the EPC.

The Contractual Energy Baseline is “a value for a reference period that appropriately represents the range of operating conditions ex-ante implementation of the EPIA(s). This enables changes in energy performance to be accurately represented by comparing the EnPIv(s) – Energy Performance Indicator Values – for the reporting and baseline periods.” The EPC must include adjustment / normalization factors for each of the baselines.

A complete description and specification of the EPIAs must be included, as well as the detailed description of the methodology for the evaluation of the energy performance improvement (ex-post).

All the obligations of the Energy Service Provider and of the Beneficiary must be detailed in the EPC, specifically the obligation of the Energy Service Provider to specify all planned modifications or upgrades to the assets, plan for maintenance and repairs and other actions directly impacting on the beneficiary’s premises, and the obligation of the Beneficiary to provide access rights to the site(s) included in the EPC for the Service Provider and its subcontractors, as well as any and all useful or safety-requirements related information for the people accessing the facility.

The Guaranteed Performance Improvement shall be evaluated to cover the whole scope of the EPC, clearly specifying the guaranteed energy performance improvement of the single EPIA or multiple EPIAs, as well as the agenda of planned verification.

1.2.3. V2M specificities vis-a-vis EN 17669

Regarding what was presented in 2.3.1, the implementation of a fleet replacement under an EPC, including access to V2G/V2B functionalities, can be considered standard EPC practice and its practicality depends

mostly on the economic characteristics of the operation itself. Care must only be taken to comply with EN 17669 and with the Eurostat guidelines for the statistical treatment of EPC, in case an off-balance contract with a public entity is desired.

However, upon close inspection of both EN 17669 and of the Eurostat guidelines, there is an alternative that is only impractical due to some overly strict phrasing – in the case of EN 17669 only because of the contents of *Note 1 to entry 3.7 (definition of energy performance improvement action)*. Said note states that “For the purpose of this document the term <energy performance improvement action/measure> is equivalent to <energy efficiency improvement action/measure> since the only kind of performance that can be normalized, as requested by this standard, is the energy efficiency.” We argue that there are other energy-related magnitudes that can be normalized, for which a suitable baseline can be determined, and adjustment mechanisms for said baseline can be devised, so that this energy-related magnitude can be subject to an M&V plan and used as a sole basis for an EPC, on the grounds that measures to optimise it effectively impact on the energy performance as defined on entry 3.3 of EN 17669 reproduced above on this text. Specifically, if the concept of *Flexibility Energy* were to be introduced as the basis for EPC, representing the amount of energy deviation above or below the baseline consumption, during a set limited amount of time, in response to an activation signal within the context of the V2G services, then all the above considerations would still hold, and the resulting contract would be a *de facto* EPC. As for the Eurostat guide interpretation, the implications are not so clear mainly because the statistical treatment underlying it is complex and some reasons are beyond our comprehension, but *on a general level* it can be said with reasonable confidence that there should be no reason for a *Flexibility Energy based EPC* to be forced to be considered on-balance for a public entity entering in such a contract. The most important implication of this would be that the Beneficiary would be able to replace its fleet recurring to capital grants and all other public aids without being limited by the application of the Eurostat guidelines, and the EPC could provide for the bidirectional charger infrastructure and service access management (aggregation – market access – etc.). Supposing 3000 € investment per bidirectional charger installed, and the same 2000 €/y of V2G revenue (cf. Table 1), the simple payback time would be 1.5 years only.

1.3. M&V guidelines

1.3.1. M&V Generalities

Ever since the first publication of the International Performance Measurement and Verification Protocol (IPMVP®), its objective has been the development of an approach to measuring and verifying energy efficiency investments.

With the express purpose of reducing barriers to the energy and water efficiency industries, IPMVP® has been initially widely adopted by energy services companies and it is now also used by utilities and government agencies for demand-side management incentive programs among other uses, such as carbon emissions reduction measuring and verification, and it is used as a risk reduction framework for financial institutions’ investments.

Being primarily non-prescriptive, IPMVP provides a snapshot of current M&V best practices, while at the same time remaining flexible, being a live document that evolves to reflect current and new market needs.

Originally, “Measurement and Verification” (M&V) was defined as the process of planning, measuring, collecting, and analysing data for the purpose of verifying and reporting energy savings within a facility resulting from the implementation of energy conservation measures (ECMs). Savings cannot be directly measured since they represent the absence of energy use. Instead, savings are determined by comparing

measured use before and after implementation of a project, making appropriate adjustments for changes in conditions.

M&V protocols have been developed to solve this particular challenge of determining the amount of energy consumption avoided by a particular measure or set of measures.

In the context of this document, two different M&V approaches to V2M will be introduced and explained. The first reflects a classic M&V approach in the context of an also classic EPC, where the main operational concern is the correct identification of the baseline, and the development of suitable adjustment methods. The verification of the applicability conditions is paramount in this scenery. The second approach is based on a so far non-existing EPC model and consists of an adaptation of standard M&V methods to suit the concept of *Flexibility Energy* measurement and verification.

1.3.2. EVO IPMVP

The standard EVO IPMVP implementation is most often represented by the graph shown on Figure 1, where the Baseline Energy is the energy used by the system *before* the application of the Energy Conservation Measure, and the Adjusted Baseline Energy was expected to have had consumed in case the ECM hadn't been put in place.

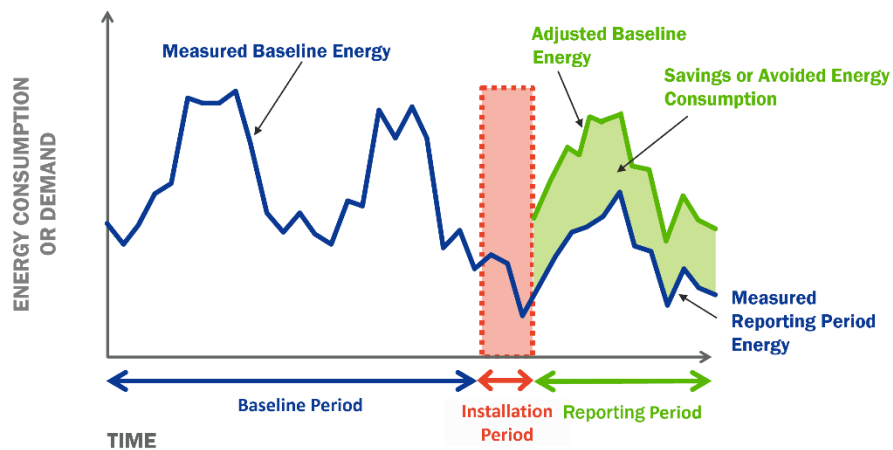


Figure 1 – IPMVP M&V general concept²⁷

Savings represent the absence of energy/water consumption or demand, so energy, water or demand savings cannot be directly measured. Instead, savings are determined by comparing measured consumption or demand before and after implementation of a program, making suitable adjustments for changes in conditions. The comparison of before and after energy consumption or demand should be made on a consistent basis, using the following general M&V equation:

$$\text{Savings} = (\text{Baseline Period Energy} - \text{Reporting Period Energy}) \pm \text{Adjustments}$$

1.3.3. IPMVP Options

To determine and quantify the savings there are four IPMVP options (A, B, C, D) pertaining to the needs of the M&V analysis and reporting.

²⁷ <https://evo-world.org/en/products-services-mainmenu-en/protocols/ipmvp>

Table 2 – IPMVP options²⁸

Description	
A Retrofit Isolation, Key Parameter Measurement	Savings are determined by partial field measurements of the energy use of the system(s) to which an ECM was applied. Some, but not all, parameters may be stipulated.
B Retrofit Isolation, All Parameter Measurement	Savings are determined by field measurement of the energy use of the systems to which the ECM was applied.
C Whole Facility	Savings are determined by measuring energy use at the utility meter level. Bills may be corrected for weather.
D Calibrated Simulation	Savings are determined using building simulation. This option is rarely used and is used primarily when there is no pre-retrofit utility data available.

1.3.4. Application to V2G (direct)

Based on the EPC proposed in 2.3.1, the recommended approach to M&V is as follows:

1.3.4.1. *Baseline*

The first step is to establish a good baseline, with the original ICEVs. If at all practical, during the baseline measurements a GPS / inertial unit logger should be installed in random vehicles to determine the “normal” speed / acceleration / braking / lateral acceleration (turning) profiles. During this time it is mandatory to track at least the fuel consumption, the distance covered and the average speed. During the installation period the same sensors and data will be collected from a sample of the EVs, and care should be taken to make sure driving styles are as homogenous as possible. Once all the data has been collected and analysed, a typical kWh/km value for both the ICEV – baseline – and for the EV will be determined.

1.3.4.2. *Baseline adjustment – Option A*

If option A is viable, then in this case it is preferred, and baseline adjustment would be done in a linear fashion within appropriate limits – upon determination of the actual kWh/km of EV consumption this value would be compared to the “standard” EV consumption stored from the installation phase. Any percentual difference (within limits) between the real and standard EV consumptions would be translated to the standard ICEV consumption, thus resulting in an adjusted baseline.

1.3.4.3. *Baseline adjustment – Option B*

If option A is not viable and option B must be used, then a study correlating the complete set of measurements (accelerations, speeds, cornering, climb / descend, etc.) with the consumption to determine the appropriate statistical correlations to use when correcting the baseline. Option B is more complex and potentially more expensive – depending on the level of onboard instrumentation of the EVs, the level of access to said instrumentation, and the accuracy of it – or the need to replicate all or parts of it with external loggers – but it is also potentially more precise.

²⁸ IPMVP Core Concepts

1.3.4.4. *Baseline Adjustment Methodology*

The energy saved by the EV is determined with the following expression:

$$\text{Savings} = \text{AdjustedBaselineCons.} - \text{ReportingPeriodCons.} \pm \text{NonRoutineAdjustments}$$

1.3.4.5. *Non routine adjustments*

Non routine adjustments would have to take place in case a change in the conditions of use would render the adjusted baseline unable to replicate the real verified conditions – for example in the case of the described Option A adjustment method, if the determined percentual correction were too large then it would be possible to be outside of the linear correction domain, and a non-routine adjustment would have to be determined based on the real conditions and their impact on the energy consumption of both the EV and the baseline ICEV.

1.3.4.6. *Other magnitudes and indicators*

Economic savings will be determined by subtracting the “real cost” from the “baseline cost”. The real cost is determined based on the actual electricity prices – in case of charging from the grid – or zero in case of locally produced electricity, and the baseline cost is determined based on the actual average cost of fuel.

Other indicators that depend only on the determination of the saved energy, like emission reductions, will be calculated based on the corresponding coefficients, with as much granularity as possible.

1.3.5. Application to V2G (adapted)

The nature of the EV operation and charging process implies that there is variability in the conditions and potential to offer V2G services for each individual EV across similar days and periods. For instance, an EV might be very near full charge on a given day and time period and quite far from it on the same time period of a different day. This means that V2G activation fees paid to the EV owner, if they exist, must take into account the average estimated contribution of the EV to the overall goal of the service activation (power consumption increase, power consumption reduction or power injection to the grid). When the V2G activation calls for power to be injected into the grid, this injected power is easily measured. There is, however, a potential secondary effect that comes into play whenever the “power injection” mode is activated, which is that if the EV was previously charging (drawing power from the grid) its impact on the grid will be twofold: to the power it is actively injecting into the grid we can add the power it is passively avoiding by stopping the charging. In the case where the “power reduction” mode is activated, however, this “avoided power consumption” is the only effect, and it cannot be accurately measured by any single instrument. Thus, having a method to reliably determine this “avoided power” or “avoided energy” could help boost the economic feasibility of the V2M model by allowing a higher granularity in the economic compensation to EV owners.

The approach suggested on 2.3.3 consists of adapting IPMVP M&V tools and practices to the V2M specific conditions. The first condition consists of the definition of *Flexibility Energy* as the total displaced energy consumption, above or below the baseline, during one V2M activation period. We will start by dividing the displaced energy consumption into V2M activation time and V2M inactivity time. Inside V2M activation time window, you can potentially find three system states:

1. Charging stopped because of V2M signalling
2. Injecting power into the grid/building because of V2M signalling
3. Charging at a set power level because of V2M signalling

V2G inactivity time will be considered to determine the potential overall charging cost difference due to different tariffs, and also to take into account the effect on GHG emissions due to different hourly conversion factors.

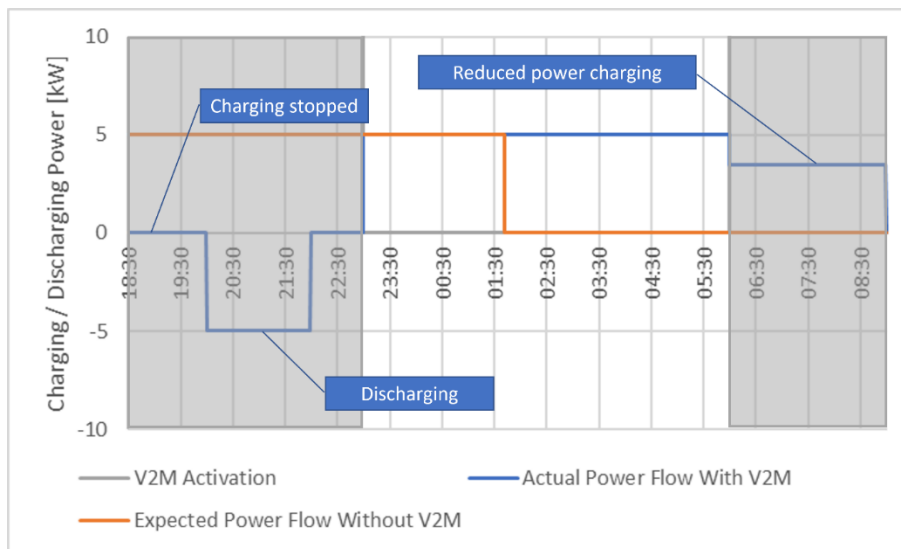


Figure 2 – V2M M&M general concept

In Figure 2 the orange line represents the *Baseline Energy Consumption*, the blue line represents the *Actual Energy Consumption* and the grey boxes represent V2M service activation periods, i.e. periods in which the EV connected to the V2G charger changes its charging behaviour in response to a V2M signal.

The displaced energy amounts to the sum of the injected energy and the avoided energy. The injected energy is a “real” quantity and is directly measured by the energy meters within the charging station, the EV, or both. The avoided energy during V2M activation can be determined by the difference between the baseline consumption and the actual consumption, within the activation window.

1.1.1.1. M&V based on IPMVP option B

In the case of V2M, from the four available IPMVP options, the only two that really make any sense are options A and B. Since the charger and the EV have plenty instrumentation to allow for the measurement of all relevant parameters, option B will serve as base for the V2M M&V protocol adaptation.

1.1.1.2. Baseline

Referring to Figure 2, the baseline is the expected consumption in absence of any V2M activations. It could be calculated as the combination of the maximum charging power and the time needed to achieve full charge.

1.1.1.3. Baseline measurements

The measured battery charging state at the beginning of a V2M activation event is the only measurement that is necessary for baseline calculations.

1.1.1.4. Independent Variables

The independent variables for “avoided energy during V2M activation” are the time duration of the activation event, and the requested power level.

1.1.1.5. *Reporting Period*

The reporting period is coincident with the baseline period and with the V2M service activation. This is one of the formal deviations between this procedure and the IPMVP protocol on which it is based.

1.1.1.6. *Baseline Adjustment methodology*

The adjusted baseline consumption is calculated, depending on the capabilities of the charger and / or EV. Baselines might have to consider, for instance, a pre-set charging power, a pre-set maximum charging time, a pre-set target battery charging level, a disconnection event isolating the EV from the charger (EV unplugged), a disconnection event isolating the charger from the grid (tripped protection, malfunction), the battery performance due to temperature.

Routine adjustments are all those adjustments that happen on a recurring basis, due to normal changes in operating condition. These could include, for instance, a programmed charging time window to adapt to electricity price variations.

Non routine adjustments are all the adjustments that become necessary to reflect an extraordinary change in operating conditions. These could include, for example, a grid malfunction preventing the EV participation in V2M, or the battery degradation over time.

Avoided consumption is then calculated using the following expression:

$$\text{AvoidedCons.} = \text{AdjustedBaselineCons.} - \text{ReportingPeriodCons.} \pm \text{NonRoutineAdjustments}$$

1.1.1.7. *Other magnitudes and indicators*

Economic savings will be determined by multiplying the Flexibility Energy by the corresponding price, which should be defined in the contract between the aggregator and the EV owner.

Other indicators that depend on the time-displacement of the consumed energy, such as can be for example the GHG emissions, will be calculated as the difference between the baseline energy and the actual energy, each multiplied by the corresponding hourly coefficients, with as much granularity as possible.

1.2. *EUROSTAT Implications – guidelines*

1.2.1. About the Guide to the Statistical Treatment of EPC (EUROSTAT)

The "Guide to the Statistical Treatment of Energy Performance Contracts" is a document which explains how the rules of the European System of National and Regional Accounts (ESA 2010) apply to Energy Performance Contracts (EPCs). It is aimed mainly at public sector stakeholders, and in particular authorities in charge of energy efficiency policy, decision-making and the preparation and procurement of EPCs. It is intended to improve their understanding of how the statistical treatment of EPCs should be assessed.

The guide also aims to boost energy efficiency investments and attract more private sector participation in public sector projects. In this sense, it is focused on defining the energy service company (ESCO) as the main player, making it clear that they are the ones who must assume the operational risk of the investment and be

the agent in charge of carrying out the investment of the energy efficiency project, all with the final scope: the investment in the energy efficiency projects is off balance sheet of the client (the Public Administration).

The Guide does not focus on defining who is the legal owner of the equipment, but rather, from an accounting point of view, defines the key criteria that must be met for an Energy Performance Contract (EPC) not to be accounted for as debt on the government's balance sheet according to Eurostat criteria.

The Guide defines the concept of an EPC as an energy performance contract, whereby measures to improve the energy efficiency of an existing facility are carried out, in exchange for payments conditional on energy savings and energy cost savings. Furthermore, it identifies the economic owner as the agent that bears most of the risk and is entitled to most of the reward associated with the EPC assets (these assets are the implemented measures that account for the capital expenditure under the energy performance contract). Thus, if the assessment of risks and incentives indicates that the government is the economic owner, then the amount of the EPC should be reflected on the government's balance sheet.

In general, the procurement procedure and the legal form of the contract (service contract, concession contract, mixed contract, etc.) are not relevant for this statistical treatment. The objective of the Guide is that the requirements and intrinsic characteristics of the EPC prevail over the terminology used to name the contract.

The goal of this section is to inform about the main implications of the document, to be an effective reference, in order to support not only ESCOs, but also auditors and technicians of municipalities who want to understand the content in a clear and concise way and deliver those types of contracts for V2M services.

V2Market focuses also on public authorities, having been historically the main drivers of the energy transition, and especially for markets that are not yet mature, as in the case of V2G. Therefore, developing financing and securitisation schemes for this profile is deemed as of most importance.

1.2.2. Features of an EPC

The Guidebook understands an EPC contract as explained in the following figure:

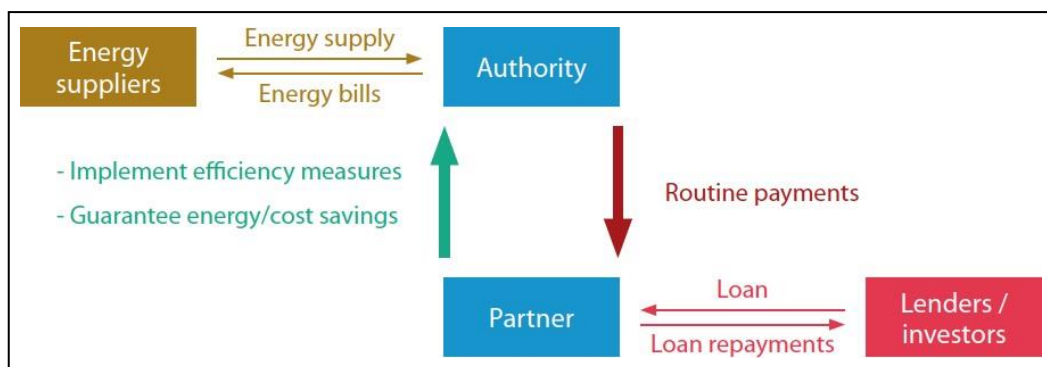


Figure 3 Outline of the EPC contract²⁹

The term “EPC” is used here to describe a contractual arrangement between a public authority and a partner for the provision of energy efficiency measures (involving capital expenditure in construction works and/or

²⁹ Source: <http://www.eib.org/en/infocentre/publications/all/guide-to-statistical-treatment-of-epc.htm>

equipment and/or the delivery of related services). In exchange, the Partner receives from the Authority routine performance-based payments linked to the energy consumption and/or cost savings delivered by those measures. For this purpose, the Table 3 following describes the main characteristics for determining whether or not the contract is an EPC:

Table 3- Main EPC contract characteristics

Classification of the Administration	Administration is understood to be anything from Central to Local Government. If it is not a public entity, this Guide does not apply.
Classification of the ESCO	The entity that enters into the EPC with the Authority (Partner). It must be a private entity. SPVs are covered, as long as they are not controlled by the government. Third parties, if they enter the SPV, cannot have any relationship with a public entity if they have controlling or shareholding power in the SPV.
Contract assets	An EPC (according to Eurostat’s definition) must involve capital investment in assets (such as those described above) that reduce energy consumption . Two exceptions: <ul style="list-style-type: none"> - Ancillary equipment facilitating the provision of typical EPC services (Monitoring equipment) - Energy-producing equipment (e.g., photovoltaic) for the installation itself or for sale to third parties, provided that such energy-producing equipment does not represent 50% or more of the total capital of the EPC. If there is no investment in refurbishment or new equipment and the ECMs are limited to management, optimization or maintenance, these measures do NOT fall within the scope of the Guidance. There is no minimum capital to invest in ECMs.
Duration of the contract	Enough to cover the significant part of the economic life of the assets, which is considered to be: 8 years or more .
Services provided by the ESE	The ESCO is obligated to maintain (and if necessary, replace) the assets during the life of the contract.
Payments	To be considered an EPC, the ESCO must be remunerated on the basis of energy savings and/or energy cost savings associated with the installation.
Third-party benefits generated by the contract (e.g., sale of surplus)	The ESCO may not receive from a third party more than the total amount of payments it receives from the government for the total amount of the contract. The Administration may not receive from a third party more than 50% of the total payments it pays to the ESCO for the total contract. If the benefits change, the contract will be reviewed.

Based on the contents of Table 3, it is necessary to highlight that EPC contracts where less than 50% of the investment (Capex) is done in energy efficiency measures will not be considered in the application of this guide.

By way of an example, an ESCO can offer a comprehensive refurbishment project for a public building that includes: the refurbishment of the building envelope, the replacement of active systems with more efficient ones (air-conditioning equipment, hot water, lighting, etc.), the incorporation of monitoring and control systems, vehicle fleet renewal, the installation of charging points for electric vehicles, the introduction of renewable electricity generation systems, and the V2M service. In this case, V2M would be an ancillary service of the contract, while the rest of the energy efficiency measures would need to comply with the requirements established in this guide for the contract to be considered an EPC.

1.2.3. Statistical EPC assessment procedure

The methodology for the evaluation of the statistical treatment is based on three steps:

1. Step I. Identify the issues that have an influence on the statistical treatment.

First, Non-influential issues that produce OFF BALANCE SHEET are listed.

As soon as there is an **ON-BALANCE** clause, then phase 2 and 3 do not need to be continued.

2. Step 2. Analyse the significance of the issues identified.

The degree of each of the statistically significant clauses that have appeared in phase 1 are analysed. The aim is to study the possibility of readjusting some degree of significance. Eurostat **shall not recognise** the following adjustments:

- VERY HIGH -> **HIGH** or **MODERATE**
- **HIGH** or **MODERATE** -> **VERY HIGH**
- Readjust clauses that are based on proportions or percentages.
- In some extreme cases, Eurostat can reset **HIGH** -> **ON BALANCE**
- VERY HIGH -> **ON BALANCE**

3. Step 3. Reaching the conclusion.

1. This step summing up number and weighting of identified issues. Once the realignment has been done, according to Eurostat, there is a "strong presumption" to consider that the EPC does NOT compute in the government's balance sheet as long as one of these combinations is met:

Table 4 – off-balance combinations

	VERY HIGH	HIGH	MODERATE
Combination:	≤ 1	0	≤ 2
Combination:	0	≤ 2	≤ 1
Combination:	0	≤ 1	≤ 4
Combination:	0	0	≤ 7

1.2.4. ON BALANCE clauses

As we explained in the previous section, first and foremost the analysis identifies clauses of the EPC that would automatically be counted on the balance sheet for the government. Those clauses are summarised and explained below. Moreover, the clauses of the EPC that are not counted automatically on the balance sheet and require an impact analysis are listed in Annex II.

Responsibility for construction and/or installation

The administration has the right to monitor the progress and quality of the construction and/or installation to correct deviations. Any means through which the Authority is entitled to share in cost savings, generated by the Partner through their management of design, construction and/or installation risk, does influence the statistical treatment and leads to the EPC being automatically on the balance sheet for the government.

Maintenance standards and funds

The EPC will typically specify standards to which the Partner is required to maintain the EPC assets. The specific standards vary significantly from EPC to EPC but usually include compliance with legislation, manufacturers' warranties etc. It is mandatory to comply with all requirements for the maintenance of EPC assets, how the monitoring (of maintenance) is to be carried out and in addition, prove that there are maintenance reports (done by the ESCO).

The definition of standards must go hand in hand with penalties for non-compliance in case the contract is not being carried out correctly to achieve the objective of the EPC. If the compliance conditions described above, are not met, (i.e. maintenance requirements are set and sanctions are in place) – this will influence the statistical analysis and lead to the EPC being automatically on the balance sheet for the government.

Otherwise, a feature of some performance-based contracts is to impose an obligation on the Partner to reserve cash to fund its future maintenance obligations. In this regard, any means through which the Authority is entitled to any share in cost savings generated through the Partner's management of maintenance risk (e.g. by taking all or a share of savings where maintenance costs incurred by the Partner are lower than anticipated) will influence the statistical treatment and lead to the EPC being automatically on the balance sheet for government.

Guaranteed savings

The EPC usually contains a guarantee from the Partner to ensure that the EPC assets will deliver a minimum level of energy consumption and/or cost savings for the Authority over the lifetime of the contract.

The EPC must guarantee an amount of savings (e.g. savings derived from reduced environmental tax and other environmental liabilities, or savings derived from on-site energy generation by the EPC assets) or revenues generated³⁰ from the export of surplus on-site energy generation which, at financial close, are calculated so as to satisfy the following conditions:

- on a net present value basis, the level of savings guaranteed over the duration of the EPC is equal to or greater than the sum of (a) the Operational Payments forecast to be made over the duration of the EPC and (b) any amount of government financing that is not repayable by the Partner (e.g. capital grant); and
- the level of savings guaranteed for each period over which performance against the guarantee is tested must be equal to or greater than the Operational Payments that the Authority is forecast to make to the Partner in that period.

Guaranteed savings that are expressed in units of energy (e.g. kWh) in the EPC must be demonstrated to satisfy these conditions by applying a reasonably assumed baseline energy price. An EPC that does not meet either of these conditions does influence the statistical treatment and is automatically on the balance sheet for government. However, provision to accumulate actual energy consumption savings with other cost

³⁰ Eurostat's view is that the conditions above are not satisfied by aggregating energy consumption savings with savings that have no connection to energy demand or supply (e.g. reduced operating and maintenance costs).

savings unrelated to energy (e.g. reduced operating and maintenance costs) automatically will be on-balance sheet.

In addition to the explained above, to be automatically off- balance sheet for the government, the EPC must follow a regime allowing for objective and robust measurement of the EPC assets' performance in delivering the guaranteed savings.

Finally, the EPC must provide routine testing of performance against the guarantee at least annually. An EPC with no means of routine testing of performance against the guarantee, or providing testing less frequently than annually, will be automatically recorded on the balance sheet for government.

Payment mechanism

Operational payments:

The Partner should not be entitled to receive operational payments before the date on which construction and/or installation of the EPC assets is complete. Therefore, an obligation on the Authority to pay Operational Payments, related to the EPC assets, before the date on which they are complete, automatically will be on-balance sheet for government.

Pass-through costs

Some EPCs make provision for certain costs to be charged to the Authority on a passthrough basis, meaning that the Operational Payments are adjusted on the basis of the actual costs incurred by the Partner (i.e. costs charged by third party energy providers to the Partner). Provisions that treat other costs that the Partner incurs in providing the services (e.g. maintaining and/or replacing the EPC assets, monitoring/measurement of energy consumption) on a pass-through basis lead automatically to the EPC being on balance sheet for government.

Performance in delivering the guaranteed savings

The situation where actual savings are less than the guaranteed savings is typical in EPC. The principle of proportionality is essential to the EPC provisions dealing with the performance of the EPC assets in delivering guaranteed savings. This means that the Partner's liability for a savings shortfall must be proportional (or over-proportional) to the guaranteed savings that have been achieved. If an EPC does not comply with this principle of proportionality, it will be automatically on balance sheet for government. This principle can be achieved by using any of the following approaches to the partner's liability for a savings shortfall, by structuring it:

as a payment due by the Partner, or
as a reduction in future Operational Payments.

In the same way, any provision that caps the Partner's liability for the full amount of any savings shortfalls undermines the principle of proportionality, and makes the contract being automatically on the balance sheet.

Some EPCs do not contain a sharing mechanism but instead provide for a bonus payment (not expressed as a proportion of the savings excess) by the Authority to the Partner when a savings excess occurs. Provision

to award the Partner a bonus payment that is not readily identifiable as a proportion of savings excesses automatically influence the statistical treatment.

Finally, a remarkable fact, is that any provision that imposes a cap on the Partner's share of excess savings does influence the statistical treatment and automatically leads to the EPC being on balance sheet for government.

Compensation on early termination of the EPC.

The majority of EPCs provide for the payment of compensation by the Authority to the Partner on early termination of the EPC. The amount of compensation payable varies depending on the circumstances giving rise to termination.

Some EPCs provide a schedule of pre-agreed amounts that are payable, in case of early termination. The provision of a pre-agreed schedule of termination payments influences the statistical treatment. Specifically, it will compute on balance sheet if there is any clause indicating a pre-agreed amount to be paid by the Authority to the partner for cases where the termination is due to the partner's default.

Expiry of the EPC.

Mostly EPC contracts included a contract duration clause (which can be fixed or a fixed operational phase). However, provisions linking the expiry of the EPC to a milestone such as level of savings, profit or revenue achieved, lead automatically to the EPC being on balance sheet for government.

Financing arrangements

Most frequently the Authority (or other government entities) participate in the financing of an EPC arrangement. The reasons to participate in the financing vary from EPC to EPC, as do the ways in which it may choose to do so. Government financing has an impact on balance sheet treatment.

If a government commitment of financing or any other support (milestone payments, grants, loans, equity participation, exemptions, financial incentives, etc) amounts to 50% or more of the capital expenditure to be incurred in the construction and/or installation of the EPC assets, the EPC is automatically recorded on balance sheet for government.

Also, any form of government support (with the exception of a guarantee limited to the performance of the Authority's own contractual obligations) which limit the Partner's liability for savings shortfalls do influence the statistical treatment and automatically lead to the EPC being on balance sheet for government.

Government influence

Authority/government entitlement to a share of profit at or above the 50% threshold of the Partner's profit automatically leads to the EPC being ON BALANCE SHEET for government.

1.2.5. Hypothetical V2M EPC contract minimum requirements

In this section we will briefly discuss the minimum requirements of a hypothetical V2M EPC contract so that it can be considered off-balance sheet according to the Eurostat guide.

Just to serve as an example where needed, we will consider the EPC of section 2.3.1, based on the replacement of a ICEV fleet for V2G-equipped EV, with the access to, and management of, the V2G capabilities being contractually assigned to the Partner (ESCO) and integrated in the EPC as an additional source of revenue.

All figures and quantities cited below are for illustrative purposes only, and do not reflect any sort of recommendation regarding the business model underlying the hypothetical contract.

Responsibility for construction and/or installation

The contract must reflect that the totality of the benefits generated by the Partners management of design, construction and/or installation risks must be wholly assigned to the Partner. For example, the Authority must not be entitled to a share of any savings deriving from the procurement of adequate V2G charging stations.

Maintenance standards and funds

The contract must incorporate maintenance requirements and sanctions for non-compliance with the aforementioned requirements.

For example, the Partner must be responsible for the maintenance of the charging infrastructure, such as detection of hot spots and re-tightening of electrical connections on electrical switchboards. If the Partner fails to demonstrate compliance, a fine will be incurred.

In case there is a cash reserve to fund future maintenance obligations, the Authority must not be entitled to a share in any savings derived from the Partner's management of the maintenance risk.

Guaranteed savings

The net present value of the guaranteed savings to the Authority must be greater than or equal to the service payments plus any public capital grants during the lifetime of the contract. In each of the demonstration periods, the economic value of the guaranteed savings must be greater than the period service payments (opex).

In the case of the example EPC, the Authority payments to the Partner must be equal to or less than the economic value of the energy savings, calculated based on a reasonable baseline price of diesel fuel, plus the economic savings due to the V2M service revenue.

In addition, the routine testing of performance against the guarantee must be carried out at least annually. For example, in case the EV energy consumption per km is found to be significantly deviated from the EPC assumption, then the EPC must provide an adjustment method to quantify the new savings per km.

Payment mechanism

Operational payments do not start before the new fleet is delivered and the charging infrastructure is installed and commissioned.

Pass-through costs will include only energy costs charged to the Partner.

Performance in delivering the guaranteed savings. If the actual savings are less than the guaranteed savings, the difference will be deducted from the future operational payments due, calculated to not exceed a 30% reduction. There is no limit to the Partner's liability for the savings shortfalls. If an excess saving occurs, then it will be split in a 70%-30% ratio between the Authority and the Partner, respectively.

Compensation on early termination, and expiry of the EPC.

If the early termination of the contract is due to the Partner's default, no payment obligation for early termination is due from the Authority side.

The contract duration will be fixed, irrespectively of the savings, profits or revenues achieved.

Financing arrangements

The public funding of the EPC assets is limited to 50% of the total capex. There are no other government support instruments like exemptions or financial incentives.

Government influence

In order to comply with the provisions of this clause, we propose that Authority does not own a share or participation on the Partner, nor is otherwise entitled to any share of its profits.

2/ Conclusions and Next Steps

The hybrid EPC/servitisation LAUNCH H2020 contract (for facilitating access to finance for the EV-V2G costs) has been successfully adapted to the V2G market and transposed to the Spanish legal framework.

After completing T4.2 Design of the Servitisation scheme and T4.4 Modelling the economic viability and financial schemes to the target groups one of the main conclusions is that the servitisation scheme is suitable for the V2G because it is low entry barriers for the end clients (private, public and individuals). This is due to the low risk and high benefits of lower total cost of ownership, whilst benefiting from a hassle-free solution. At the same time the potential scale is attractive to a pool of investors needed in deploying V2G at a wider and faster pace.

From a contractual standpoint both the EPC contracting structure and the servitisation contract do suit the V2G model; this is why the transposed and adapted LAUNCH contract to the V2G model can be easily used on the market today.

As was discussed in the corresponding EPC chapter dealing with the recently published EN 17669:2022 standard, the implementation of a fleet replacement (for example) under an EPC, including access to V2G/V2B functionalities, can be considered standard EPC practice and its practicality depends mostly on the economic characteristics of the operation itself. The main features of an M&V protocol for this situation have been outlined.

Another route to EPC for V2M has been proposed, based on the concept of *Flexibility Energy*. The accompanying M&V plan has been fashioned out of an adaptation of the existing IPMVP M&V protocol.

In case the AMB pilot uses an EPC contract, then it is important to determine whether this contract is on- or off-balance for AMB. As such, a resumed version of the Eurostat guideline has been developed in order to speed up the preliminary checks – full audit notwithstanding.

On WP5, all the work developed within this deliverable will be useful in determining the key features for the contractual guidelines that will be developed.

ANNEX I – V2G As a Service Contract

Contrato de prestación de servicios de movilidad

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD: Este modelo de contrato se ha preparado para LAUNCH, un proyecto financiado por la UE que tiene como objetivo ampliar y agilizar las ofertas del mercado de las Empresas de Servicios Energéticos (ESE), como una posible base para contratos estandarizados para los clientes más pequeños que también apoyan acuerdos de financiación sustanciales y titularización. El enfoque "como servicio" tiene por objeto permitir que los Equipos correspondientes se mantengan "al margen del balance" según los principios contables generalmente aceptados ("GAAP") y las orientaciones de la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 16. El modelo está diseñado para que la mayor parte de lo que se podría tener que cambiar en un contrato basado en él se incluya en los anexos, en lugar de en el cuerpo del contrato, pero el modelo no está completo y no puede ser utilizado como contrato en su forma actual. El modelo de contrato se facilita "tal cual", únicamente a efectos informativos, y no se hace ninguna promesa, garantía o afirmación sobre si el modelo o un contrato basado en él cumpliría realmente los requisitos de la GAAP, la NIIF16, los suyos o los de su cliente. No se acepta ninguna clase de responsabilidad ni de obligación que surja por el uso de esta plantilla o de cualquier modo (incluidas, sin limitación, la responsabilidad contractual y la responsabilidad por negligencia, tergiversación y declaración falsa). Si utiliza o se basa en este modelo de contrato, lo hace bajo su propia responsabilidad. No debe utilizar ni basarse en ninguna parte de este modelo sin obtener previamente (por cuenta propia) su propio asesoramiento legal y contable independiente en cuanto a su idoneidad para sus fines y los de sus clientes, así como una evaluación por parte de un auditor en cuanto al tratamiento adecuado de cualquier contrato basado en él. Si tiene alguna recomendación sobre cómo podría evolucionar este modelo de contrato en el futuro, háganoslo saber y podremos actualizarlo periódicamente.

Este contrato ("**Contrato**") se celebra el día [FECHA]

ENTRE

- (1) [NOMBRE COMPLETO DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS] constituida y registrada en el [Reino de España] con Número de Identificación Fiscal [NÚMERO] cuyo domicilio social está en [DIRECCIÓN DEL DOMICILIO SOCIAL] representada en este acto por [NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL] ("**Proveedor**").
- (2) [NOMBRE COMPLETO DEL CLIENTE] constituida y registrada en el [Reino de España] con Número de Identificación Fiscal [NÚMERO] cuyo domicilio social se encuentra en [DIRECCIÓN DEL DOMICILIO SOCIAL] representada en este acto por [NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL] ("**Cliente**").

En lo sucesivo el Proveedor y el Cliente serán denominados conjuntamente como las "Partes" e individualmente como la "Parte".

Las Partes, manifestando y reconociéndose mutuamente la capacidad legal en la que intervienen para la suscripción de este Contrato,

EXPONEN

- A. Que, el Proveedor ha desarrollado servicios de movilidad, que evitan la necesidad de que el Cliente sea titular de los equipos necesarios para poder disfrutar de una movilidad sostenible.

- B. Que, el Cliente desea utilizar el servicio del Proveedor en sus instalaciones sin poseer los equipos necesarios para disfrutar de una movilidad sostenible.
- C. Que, el Proveedor ha acordado prestar y el Cliente ha aceptado contratar y pagar el servicio del Proveedor con arreglo a los términos y condiciones de este Contrato.

CONDICIONES ACORDADAS

1.	INTERPRETACIÓN	49
2.	OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS	51
3.	OBLIGACIONES DEL CLIENTE	53
4.	SERVICIOS ADICIONALES	56
5.	DATOS DE LOS CLIENTES	56
6.	DATOS DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS	56
7.	PROVEEDORES DE TERCERAS PARTES	56
8.	GASTOS Y PAGOS	56
9.	DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL	57
10.	CONFIDENCIALIDAD	57
11.	INDEMNIDAD	59
12.	LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD	60
13.	VIGENCIA, SUSPENSIÓN Y TERMINACIÓN	60
14.	INTERVENCIÓN	62
15.	EFECTOS DE LA EXPIRACIÓN O TERMINACIÓN DEL CONTRATO	62
16.	MODIFICACIONES	63
17.	AUDITORIA	63
18.	FUERZA MAYOR	64
19.	ADENDAS AL CONTRATO	64
20.	RENUNCIA	64
21.	DERECHOS Y RECURSOS	64
22.	INVALIDEZ O NULIDAD	64
23.	ACUERDO ÍNTEGRO	65
24.	CESIÓN	65
25.	NINGUNA ASOCIACIÓN O REPRESENTACIÓN	65
26.	NOTIFICACIONES	65
27.	LEYES APLICABLES	65
28.	RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y ARBITRAJE	66
29.	OTRAS GARANTÍAS	66
30.	CONTRAPARTES	67

31. PRIVACIDAD	67
ANEXO 1	69
SERVICIOS, INSTALACIONES, EQUIPAMIENTOS, VIGENCIA	69
ANEXO 2	1
CUOTAS DE SERVICIO	1
ANEXO 3	4
NIVELES DE SERVICIO DE APOYO	4
ANEXO 4	10
POLÍTICAS OBLIGATORIAS	10
ANEXO 5	11
ANEXO 6	12
PROCESO DE CONTROL DE MODIFICACIONES	12
ANEXO 7	15
MODELO ACUERDO DIRECTO	15
ANEXO 8	20
SEGUROS	20

INTERPRETACIÓN

Los términos en mayúsculas utilizados en este Contrato que no estén definidos de otro modo en el lugar donde aparecen por primera vez tendrán el siguiente significado:

Acuerdo Directo: se refiere al acuerdo firmado entre el Cliente, el Proveedor y la Entidad Financiera, con objeto de garantizar derechos de intervención por parte del Cliente a la Entidad Financiera.

Afiliada: en relación con una empresa se refiere a cualquier miembro de su Grupo.

Ahorro Económico: tiene el valor que se establece en el Anexo 1.

Año Contractual: se refiere a cada período sucesivo de 12 meses naturales durante la Vigencia, comenzando el primer Año Contractual el día 1 del mes inmediatamente posterior a la Fecha de Inicio del Servicio;

Batería: se refiere al Equipo que acumula electricidad y se instala en el Vehículo para actuar como fuente de energía para el movimiento del mismo.

Cargador de Baterías: se refiere al Equipo a ubicar en la Instalación cuya función es dotar de electricidad a la Batería a ser instalada en el Vehículo.

Contador(es): tiene el significado que se le da en el Anexo 1, y "Contador" se interpretará en consecuencia.

Control: se refiere a la titularidad efectiva de más del 50% del capital social emitido de una empresa o el poder legal para dirigir o hacer dirigir la dirección general de la empresa, y controla, controlaba y la expresión cambio de control se interpretarán en consecuencia.

Cuotas de Servicio: las cuotas que el Cliente debe pagar al Proveedor, tal y como se indica en el Anexo 2.

Datos del Proveedor: significa el Manual de Servicios y los datos que apoyan la ejecución de los Servicios.

Datos de los Clientes: los datos proporcionados por el Cliente al Proveedor sobre el Cliente, su personal, su negocio y las Instalaciones para utilizar los Servicios.

Datos Energéticos: se refiere a los datos incluidos en los Registros de Uso.

Depósito de Garantía: se refiere a la suma de fondos (especificada en el Anexo 2) que se abonará al Proveedor para los fines especificados en la Cláusula 0;

Derechos de propiedad industrial se refiere a cualquier patente, derecho de autor, derecho de base de datos, derecho moral, derecho de diseño, diseño registrado, marca comercial, marca de servicio, nombre de dominio, metatag, know how, modelo, diseño no registrado (y cualquier solicitud de dicho derecho) u otro derecho de propiedad industrial en cualquier parte del mundo.

Día laborable: un día que no sea sábado, domingo o festivo en [TBC].

Energía: se refiere a la fuente de energía o cualquier otra energía necesaria.

Entidad Financiera: una entidad pública o privada que refinancia los Equipos.

Equipos: se refiere a los equipos especificados en el Anexo 1.

Fecha de entrada en vigor: la fecha en que el Contrato es firmado por ambas Partes.

Fecha de Inicio del Servicio: tiene el significado que se le otorga en el Anexo 2.

Grupo: en relación con una Parte que sea una sociedad, se refiere a esa sociedad, cualquier filial o sociedad holding de esa sociedad, y ocasionalmente cualquier filial de una sociedad holding de esa sociedad, en los términos del Artículo 42 del Código de Comercio.

Horario de atención al público: [8 a 18 h] hora local [Madrid], cada día laborable.

Información confidencial: información que es propiedad de una de las Partes o confidencial y que está claramente señalada como tal o identificada como Información Confidencial en la Cláusula 0 o en la Cláusula 0.

Instalaciones: significa las instalaciones especificadas en el Anexo 1.

Ley Aplicable: se refiere a todas las leyes, reglamentos y normas reglamentarias aplicables a las actividades de las Partes del Contrato.

Manual de Servicios: guía por parte del Proveedor para el Cliente sobre el suministro y el uso de los Servicios.

Movilidad: se refiere al Servicio a prestar por el Proveedor.

Niveles de Servicio de Apoyo: la política actual del Proveedor, para ocasionalmente proporcionar apoyo básico a sus clientes en general para los servicios que son del mismo tipo que los Servicios previstos en el Contrato, como se describe en el Anexo 3.

Parte Interviniente: una entidad designada por la Entidad Financiera a efectos de la Cláusula 0.

Plan de [Tipo de producto]: significa la cantidad (incluyendo cualquier uso mínimo o niveles de servicio), [tipo de producto] y arreglos generales requeridos para proporcionar los Servicios.

Políticas Obligatorias: las políticas y procedimientos relacionados [adjunto o enumerado] en el Anexo 4, con las debidas modificaciones ocasionales.

Proceso de control de modificaciones: se refiere al proceso especificado en la Cláusula 0 y el Anexo 6.

Registros de Cuotas de Servicio: los datos necesarios para calcular, registrar y acreditar de otro modo las Cuotas de Servicio.

Registros de Uso: tiene el significado que se le da en el Anexo 2.

Servicios: la Movilidad especificado en el Plan de Movilidad, los Servicios de Asistencia, el uso de los Equipos y el Manual de Servicios, tal y como se detallan en el Anexo 1.

Servicios Adicionales: se refiere a cualquier servicio adicional dentro del ámbito del Contrato solicitado por el Cliente (y, si las partes lo acuerdan, a ser suministrado por el Proveedor) de acuerdo con la Cláusula 0.

Servicios de apoyo: se refiere a las obligaciones especificadas en el Anexo 3.

Servicio de Asistencia: tiene el significado que se le da en el Anexo 3.

Software: las aplicaciones de software operadas o proporcionadas por el Proveedor como parte de los Servicios.

Suministrador de Energía: se refiere al proveedor de la Energía.

Vehículo: se refiere al medio de desplazamiento de personas o cosas donde se instala la Batería, y que se identifica en el Anexo 1.

Vigencia: se refiere al período especificado en el Anexo 2, sin perjuicio de las disposiciones de la Cláusula 0.

Virus: cualquier elemento o dispositivo (incluido cualquier software, código, archivo o programa) que pueda: impedir, perjudicar o afectar negativamente al funcionamiento de cualquier software, hardware o red informática, cualquier servicio, equipos o red de telecomunicaciones o cualquier otro servicio o dispositivo; impedir, perjudicar o afectar negativamente al acceso o al funcionamiento de cualquier programa o datos, incluida la fiabilidad de cualquier programa o datos (ya sea mediante la reordenación, alteración o borrado del programa o de los datos en su totalidad o en parte, o de cualquier otra forma); o que afecten negativamente a la experiencia del usuario, incluidos parásitos, troyanos, virus y otros elementos o dispositivos similares.

Vulnerabilidad: una debilidad en la lógica de cálculo (por ejemplo, el código) que se encuentra en los componentes de software y hardware y que, cuando se utiliza, tiene un impacto negativo en la confidencialidad, la integridad o la disponibilidad, y el término **Vulnerabilidades** se interpretará en consecuencia.

OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS

Durante la Vigencia, el Proveedor prestará los Servicios al Cliente en los términos del Contrato y con sujeción a los mismos.

El Proveedor hará todo lo posible para que los Servicios estén disponibles las 24 horas del día, los siete días de la semana, excepto para:

el mantenimiento preventivo llevado a cabo durante el Horario de Asistencia acordado y especificado en el Anexo 3; y

el mantenimiento correctivo realizado fuera del horario laboral, siempre que el Proveedor haya hecho lo posible por avisar al Cliente con una antelación razonable.

El Proveedor proporcionará y mantendrá los Equipos necesarios para prestar los Servicios en el Vehículo y las Instalaciones.

El Proveedor prestará los Servicios de Asistencia de acuerdo con sus Niveles de Servicio de Apoyo actuales en ese momento. El Proveedor puede modificar ocasionalmente los Niveles de Servicio de Apoyo a su única y absoluta discreción, siempre que dichos cambios se apliquen a los clientes de forma general y no afecten negativamente a los Servicios.

El Proveedor prestará en todo momento los Servicios con una pericia y diligencia razonables.

Este Contrato no impedirá que el Proveedor celebre contratos similares con terceros, o que desarrolle, utilice, venda o conceda licencias de forma independiente sobre documentación, productos y/o servicios que sean similares a los proporcionados en virtud del Contrato.

El Proveedor garantiza que tiene y mantendrá todas las licencias, consentimientos y permisos necesarios para el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del Contrato.

En el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del Contrato, el Proveedor deberá respetar las Políticas Obligatorias aplicables a sus actividades.

Durante la Vigencia, el Proveedor deberá, a su cargo, obtener y mantener los siguientes seguros en relación con el Servicio con las siguientes coberturas, que se detallan en el Anexo 8 "Seguros":

el seguro de los Equipos por un valor no inferior a su valor total de reposición de forma integral contra todos los riesgos habituales de pérdida, daño o destrucción por incendio, robo o accidente;

un seguro por los importes que aseguraría un propietario u operador prudente de los Equipos, o por el importe que el Proveedor pueda requerir razonablemente en cada momento, para cubrir cualquier riesgo de responsabilidad civil o contra terceros de cualquier naturaleza y forma que surja en relación con los Equipos;

un seguro contra otros riesgos relacionados con los Equipos que puedan ser exigidos por la Ley Aplicable, junto con cualquier otro seguro que el Proveedor pueda considerar razonablemente necesario ocasionalmente; y

[añada un seguro de responsabilidad civil profesional con respecto a la prestación de los Servicios por un importe determinado [cantidad] euros - véase la disposición sobre responsabilidad civil].

El Proveedor será responsable del pago de cualquier franquicia que se deba a cualquier reclamación en virtud de dichas pólizas de seguro.

El Cliente deberá notificar, en un plazo máximo de cuarenta y ocho horas, por escrito al Proveedor en caso de pérdida, accidente o daño de los Equipos.

El Proveedor tendrá derecho, a su entera discreción, a sustituir o reemplazar cada cierto tiempo los Equipos o cualquier parte de los mismos o elemento comprendido en ellos por piezas o elementos más avanzados y mejorados que aumenten la eficiencia de los Equipos, mejoren y/o reduzcan el consumo de energía, los costes operativos o los gastos en los que incurra el Proveedor.

El Proveedor del Servicio estará autorizado a monitorizar e instalará uno o más Contadores principales y Contadores de reserva en los Equipos para medir el Servicio prestado al Cliente. El Contador será el contador principal utilizado para este fin y el Contador de reserva se utilizará en caso de mal funcionamiento o de lectura inexacta del Contador.

La precisión de los Contadores se verificará en el momento de su instalación y, a partir de entonces, el Proveedor hará que los contadores se sometan a pruebas independientes cada cierto tiempo, de acuerdo con la

norma establecida por el fabricante (pero, en cualquier caso, sin exceder de cada dos años), para garantizar su correcto funcionamiento, y facilitará al Cliente una copia del informe de pruebas y de los certificados de calibración correspondientes.

El Proveedor garantizará que los Contadores sean en todo momento precisos con una tolerancia de [$\pm 3\%$] del valor nominal del Servicio ("**tolerancia de error permitida**"). Si alguno de los Contadores se avería o es inexacto por encima de la tolerancia de error permitida, el Proveedor deberá procurar lo antes posible el servicio, la reparación, la recalibración y/o la sustitución de dicho Contador, según proceda. El Cliente podrá solicitar en cualquier momento, mediante notificación escrita al Proveedor, que se compruebe la exactitud de uno o de ambos Contadores. El Proveedor, una vez recibida la solicitud del Cliente, se encargará inmediatamente de la comprobación y calibración del Contador. Los costes de la comprobación del Contador solicitada por el Cliente correrán a cargo de este, salvo que dicha comprobación revele que el Contador es inexacto más allá de la tolerancia de error permitida, en cuyo caso los costes correrán a cargo del Proveedor.

OBLIGACIONES DEL CLIENTE

El Cliente deberá:

proporcionar al Proveedor:

toda la cooperación necesaria en relación con el Contrato; y

todo el acceso necesario a los Equipos, Instalaciones y Vehículo, y a toda información, según lo requiera el Proveedor para prestar los Servicios y mantener los Equipos, incluyendo sin limitación los Datos del Cliente y la información de acceso de seguridad;

además de la información obtenida por el Proveedor a través del Software, proporcionar al Proveedor todas las facturas de energía y los datos de facturación de energía necesarios para calcular las Cuotas de Servicio de acuerdo con los cálculos especificados en el Anexo 2;

sin que ello afecte a sus otras obligaciones en virtud del Contrato, cumplir con la Ley Aplicable en virtud del Contrato;

llevar a cabo las demás obligaciones del Cliente establecidas en el Contrato de manera oportuna y eficiente, y en caso de cualquier retraso en la prestación de dicha asistencia por parte del Cliente según lo acordado por las Partes, el Proveedor podrá ajustar cualquier calendario o programa de entrega acordado según sea razonablemente necesario;

asegurarse de que es propietario o mantiene de forma legítima la posesión de las Instalaciones y el Vehículo;

obtendrá y mantendrá todas las licencias, consentimientos y permisos necesarios para que el Proveedor, sus contratistas y agentes puedan cumplir con sus obligaciones en virtud del Contrato, incluyendo sin limitación los Servicios;

garantizar que su red y sus sistemas cumplen con las especificaciones pertinentes proporcionadas por el Proveedor en cada momento; y

será, en la medida en que lo permita la ley y salvo que se disponga expresamente lo contrario en el Contrato, el único responsable de:

adquirir, mantener y asegurar el suministro de energía y sus conexiones a la red de energía; y los acuerdos contractuales del Cliente con el Suministrador de Energía y las conexiones a la red de energía, incluidos todos los problemas, condiciones, retrasos, fallos de suministro y

otras pérdidas o daños derivados o relacionados con dichos acuerdos contractuales y conexiones a la red de energía.

El Cliente no deberá, salvo lo permitido por cualquier Ley Aplicable que no pueda ser excluida por un acuerdo entre las Partes y salvo en la medida en que lo permita expresamente el Contrato:

intentar copiar, modificar, duplicar, crear trabajos derivados, enmarcar, reflejar, volver a publicar, descargar, mostrar, transmitir o distribuir la totalidad o parte del Software o los términos comerciales en cualquier forma o medio o por cualquier medio; o

intentar descompilar, invertir la compilación, desensamblar, aplicar ingeniería inversa o reducir de cualquier otro modo a una forma perceptible por el ser humano la totalidad o cualquier parte del Software; o

acceder a la totalidad o a una parte de los Servicios con el fin de crear un producto o servicio que compita con los Servicios; o

utilizar los Servicios para prestar servicios a terceros distintos de servicios de transporte de pasajeros o cosas con el Vehículo, que sí están permitidos; o

con sujeción a la cláusula 0, conceder licencias, vender, alquilar, arrendar, transferir, ceder, distribuir, mostrar, divulgar o explotar comercialmente de cualquier otro modo, o poner los Servicios a disposición de terceros, excepto para la prestación de servicios de transporte descritos en la subcláusula 0; o

intentar obtener, o ayudar a terceros a obtener, el acceso a los Servicios, salvo lo dispuesto en la Cláusula 0; o

introducir o permitir la introducción de cualquier Virus o Vulnerabilidad en la red y los sistemas de información del Proveedor.

El Cliente hará todo lo posible para evitar cualquier acceso o uso no autorizado a los Equipos y, en caso de que se produzca dicho acceso o uso no autorizado, lo notificará inmediatamente al Proveedor.

Los derechos previstos en la presente Cláusula 0 se conceden únicamente al Cliente, y no se considerarán concedidos a ninguna otra sociedad del Grupo del Cliente.

En el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del Contrato, el Cliente deberá respetar las Políticas Obligatorias aplicables a sus actividades.

El Cliente deberá, durante la Vigencia:

garantizar que el entorno en el que se encuentran los Equipos cumple con los requisitos mínimos especificados por el Proveedor;

no utilizar los Equipos para ningún otro fin que no sea el contemplado en el Contrato;

tomar las medidas (incluido el cumplimiento de todas las instrucciones de seguridad y uso proporcionadas por el Proveedor) que sean necesarias para garantizar, en la medida en que sea razonablemente posible, que los Equipos sean en todo momento seguros y sin riesgo para la salud cuando sean utilizados, limpiados o mantenidos por una persona en el trabajo;

no realizar ninguna alteración en los Equipos y no retirar ningún componente existente de los Equipos;

mantener al Proveedor plenamente informado de todas las cuestiones materiales relacionadas con los Equipos;

mantener los Equipos en todo momento en su ubicación original, esto es, Instalaciones y Vehículo, y no trasladar o intentar trasladar cualquier parte de los Equipos a cualquier otra ubicación sin el consentimiento previo por escrito del Proveedor;

permitir al Proveedor o a su representante debidamente autorizado inspeccionar los Equipos en todo momento y, a tal efecto, acceder al Vehículo o entrar en las Instalaciones o en cualquier instalación en la que puedan estar ubicados los Equipos, y conceder acceso y facilidades razonables para dicha inspección;

no vender ni poner a la venta, alquilar o prestar las Instalaciones, el Vehículo o los Equipos ni permitir la creación de ninguna hipoteca, carga, gravamen o prenda con respecto a los mismos, que no sea consentida por el Proveedor;

no podrá, sin el previo consentimiento por escrito del Proveedor, fijar los Equipos a cualquier terreno o edificio de manera que los Equipos se conviertan en accesorios permanentes o inamovibles en dicho terreno o edificio (en lugar de un accesorio desmontable);

no hacer o permitir que se haga ningún acto o acción que ponga en peligro el derecho, el título y/o el interés del Proveedor sobre los Equipos y el Cliente debe tomar todas las medidas necesarias para garantizar que el Proveedor pueda entrar en cualquier terreno o edificio y recuperar los Equipos tanto durante la Vigencia como durante un periodo razonable posterior, incluyendo la obtención de cualquier persona que tenga un interés en dicho terreno o edificio, una renuncia por escrito y a favor del Proveedor de cualquier derecho que dicha persona pueda tener o adquirir en los Equipos y un derecho para que el Proveedor entre en dicho terreno o edificio para retirar los Equipos;

no permitirá que los Equipos sean confiscados, incautados o sustraídos de su posesión o control en virtud de cualquier procedimiento de apremio, ejecución u otro proceso legal. En el supuesto que los Equipos sean confiscados, incautados o sustraídos, el Cliente notificará al Proveedor, y el Cliente, a sus expensas, hará todo lo posible para conseguir la liberación inmediata de los Equipos e indemnizará al Proveedor, a petición, por todas las pérdidas, costes, cargos, daños y gastos incurridos como resultado de dicha confiscación;

no utilizar los Equipos para ningún fin ilícito;

asegurarse de que en todo momento los Equipos sigan siendo identificables como propiedad del Proveedor y, siempre que sea posible, se asegurará de que se coloque una señal visible a tal efecto en los Equipos;

no hacer o permitir que se haga nada que pueda invalidar los seguros mencionados en la Cláusula 0.

El Cliente deberá notificar inmediatamente por escrito al Proveedor en caso de pérdida, accidente o daño de los Equipos.

El Cliente pagará al Depósito de Garantía dentro de los [7] días siguientes a la Fecha de Entrada en Vigor y acepta que el Proveedor pueda retener el Depósito de Garantía en la medida en que cualquier cantidad debida y pagadera al Proveedor por el Cliente en virtud del Contrato permanezca impagada a su vencimiento o terminación. El Proveedor reembolsará al Cliente el importe del Depósito de Garantía, menos cualquier deducción por la(s) cantidad(es) que no haya(n) sido pagada(s), al final de la Vigencia o, según sea el caso, en el momento de la transferencia o cesión de acuerdo con la Cláusula 065, sin intereses, ya sea (a elección del Proveedor), compensando dicho importe en la factura final del Cliente por las Cuotas de Servicio o

mediante el reembolso dentro de los treinta (30) días siguientes al pago de la factura final del Cliente por las Cuotas de Servicio.

SERVICIOS ADICIONALES

Si el Cliente desea que el Proveedor se encargue de cualquier Servicio Adicional, este deberá ser objeto de un acuerdo separado.

DATOS DE LOS CLIENTES

El Cliente será el propietario de todos los derechos, títulos e intereses de todos los Datos del Cliente que no sean datos personales y será el único responsable de la legalidad, fiabilidad, integridad, exactitud y calidad de todos esos Datos del Cliente.

El Proveedor, al prestar los Servicios, cumplirá con las Políticas Obligatorias relativas a la privacidad y seguridad de los Datos del Cliente, tal y como dicho documento puede ser modificado ocasionalmente por el Cliente a su entera discreción.

DATOS DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS

El Proveedor será el propietario de todos los derechos, títulos e intereses de todos los Datos del Proveedor que no sean datos personales y será el único responsable de la legalidad, fiabilidad, integridad, exactitud y calidad de todos esos Datos del Proveedor.

PROVEEDORES DE TERCERAS PARTES

Sin perjuicio de lo dispuesto en la Cláusula 063 (Control de Modificaciones), el Cliente podrá obtener Energía y determinados servicios, software o equipos de terceros proveedores, en cuyo caso lo hará exclusivamente por su cuenta y riesgo. El Proveedor no ofrece ninguna representación, garantía o compromiso y no tendrá ninguna responsabilidad u obligación en relación con el contenido o el uso de cualquiera de estos terceros proveedores o cualquier contrato celebrado por el Cliente con cualquiera de estos terceros. Cualquier contrato que se celebre con un tercer proveedor es entre el Cliente y el tercero en cuestión, y no el Proveedor. El Proveedor no respalda ni aprueba a ningún proveedor, servicio, software o equipo de terceros ni el contenido de ninguna comunicación de ningún proveedor de terceros.

GASTOS Y PAGOS

Como contraprestación por la prestación de los Servicios por parte del Proveedor, el Cliente pagará las Cuotas de Servicio al Proveedor de acuerdo con esta Cláusula 0 y el Anexo 2. El plazo de pago se considera elemento esencial de este Contrato.

El Proveedor puede, en cualquier momento y sin previo aviso al Cliente, compensar cualquier responsabilidad del Cliente con el Proveedor (o con cualquiera de las empresas del Grupo del Proveedor) con cualquier responsabilidad del Proveedor (o de cualquiera de las empresas del Grupo del Proveedor) con el Cliente, ya sea presente o futura, liquidada o no, y ya sea que cualquiera de las responsabilidades surja o no en virtud del Contrato. Si los pasivos a compensar están expresados en monedas diferentes, el Proveedor puede convertir cualquiera de los pasivos a un tipo de cambio de mercado a efectos de compensación. Cualquier ejercicio por parte del Proveedor (ya sea en su propio nombre o en el de cualquiera de las empresas del Grupo del Proveedor) de los derechos contemplados en esta cláusula no limitará ni afectará a ningún otro derecho o recurso del que disponga en virtud del Contrato o de cualquier otro modo.

Si el Proveedor no ha recibido el pago en la fecha de vencimiento, y sin perjuicio de otros derechos y recursos del Proveedor:

el Proveedor podrá, con sujeción a la Ley Aplicable y sin responsabilidad para el Cliente, ejercer cualquiera de sus derechos en virtud de la Cláusula 0; y

los intereses se devengarán diariamente sobre dichos importes adeudados a un tipo anual igual a la suma del tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de financiación efectuada antes del primer día del semestre natural de que se trate más ocho puntos porcentuales, comenzando en la fecha de vencimiento y continuando hasta que se pague por completo, ya sea antes o después de la sentencia judicial.

Todos los importes y cuotas indicados o mencionados en el Contrato:

se pagarán en [euros];

son, sin perjuicio de la cláusula **INTERPRETACIÓN**, no cancelables y no reembolsables;

no incluyen el Impuesto sobre el Valor Añadido, que se añadirá a la(s) factura(s) del Proveedor al tipo correspondiente.

Para evitar dudas, a menos que se especifique lo contrario en el Contrato, el Cliente es responsable de pagar al Suministrador de Energía por el suministro de la Energía, así como cualquier pago adeudado en relación con las obligaciones del Cliente en virtud de la Cláusula 0.

DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

El Cliente reconoce y acepta que el Proveedor y/o sus licenciadores son propietarios de todos los Derechos de Propiedad Industrial de los Servicios, el Software, los Equipos y los Datos del Proveedor. Salvo que se indique expresamente en este documento. Este Contrato no otorga al Cliente ningún Derecho de Propiedad Industrial con respecto a los Servicios, el Software, los Datos del Proveedor o los Equipos.

El Proveedor confirma que tiene todos los derechos en relación con los Servicios, el Software, los Equipos y los Datos del Proveedor que son necesarios para conceder todos los derechos que pretende conceder en virtud de los términos del Contrato y de conformidad con ellos.

Por la presente, el Cliente concede al Proveedor una licencia perpetua, mundial, irrevocable, transferible y libre de derechos (con derecho a sublicenciar) el derecho a acceder, ver, utilizar, almacenar, procesar, revelar, distribuir, revender, combinar, agregar, adaptar y transferir y crear trabajos derivados de los Datos Energéticos para cualquier propósito.

La titularidad de los Equipos seguirá siendo del Proveedor en todo momento durante la Vigencia. La titularidad y propiedad de todas las sustituciones, reemplazos y renovaciones realizadas en los Equipos recaerá en el Proveedor inmediatamente después de su instalación.

CONFIDENCIALIDAD

Cada Parte podrá tener acceso a la Información Confidencial de la otra parte para cumplir con sus obligaciones en virtud del Contrato. Se entenderá que la Información Confidencial de una Parte no incluye información que:

sea o llegue a ser de conocimiento público, salvo por acción u omisión de la Parte receptora; estaba en posesión legal de la otra Parte antes de la divulgación; es revelada de forma legal por un tercero a la Parte receptora sin restricción de divulgación; o es desarrollada de forma independiente por la Parte receptora, cuyo desarrollo independiente puede demostrarse mediante pruebas escritas.

Con arreglo a la Cláusula 0, cada una de las partes mantendrá la información confidencial de la otra parte en forma confidencial y no deberá:

poner la Información Confidencial de la otra Parte a disposición de terceros, salvo:
en el caso del Proveedor, cualquiera de las Empresas del Grupo del Proveedor; respecto de la Parte receptora, a los directores, ejecutivos, empleados, contratistas, asesores, consejeros legales externos, auditores independientes u otros agentes;
en la medida necesaria para el cumplimiento de las obligaciones de cualquiera de las Partes, o para el ejercicio de los derechos de cualquiera de las Partes, en virtud del Contrato y cuando esté sujeto a obligaciones de confidencialidad sustancialmente similares a las establecidas en esta Cláusula 0 o a obligaciones profesionales de confidencialidad; o
utilizar la Información Confidencial de la otra Parte para cualquier otro fin que no sea la ejecución del Contrato.

Cada Parte tomará todas las medidas razonables para garantizar que la Información Confidencial de la otra a la que tiene acceso no sea divulgada o distribuida por sus empleados o agentes en violación de los términos de este Contrato.

Una Parte podrá revelar Información Confidencial en la medida en que dicha Información Confidencial deba ser revelada por la ley, por cualquier autoridad gubernamental u otra autoridad reguladora o por un tribunal u otra autoridad de jurisdicción competente, siempre que, en la medida en que esté legalmente permitido hacerlo, notifique a la otra Parte dicha revelación con la mayor antelación posible y, cuando la notificación de la revelación no esté prohibida y se haga de acuerdo con esta Cláusula 0, tenga en cuenta las peticiones razonables de la otra Parte en relación con el contenido de dicha revelación.

El Cliente reconoce que los Datos del Proveedor, los detalles de los Servicios y los resultados de cualquier prueba de rendimiento de los Servicios, constituyen la Información Confidencial del Proveedor.

El Proveedor reconoce que los Datos del Cliente son Información Confidencial del Cliente.

Ninguna de las Partes podrá realizar, ni permitirá que ninguna persona realice, ningún anuncio público en relación con este Contrato sin el consentimiento previo por escrito de la otra Parte (dicho consentimiento no se retendrá ni retrasará de forma injustificada), excepto cuando lo exija la Ley Aplicable, cualquier autoridad gubernamental o reguladora (incluyendo, sin limitación, cualquier bolsa de valores pertinente), cualquier tribunal u otra autoridad de jurisdicción competente.

Las disposiciones anteriores de esta Cláusula 0 seguirán vigentes tras la rescisión de este Contrato, sea cual sea su origen.

INDEMNIDAD

El Cliente defenderá, eximirá y mantendrá indemne al Proveedor frente a reclamaciones, acciones, procedimientos, pérdidas, daños, gastos y costes (incluyendo, sin limitación, las costas judiciales y los honorarios razonables de los abogados) que se deriven de o estén relacionados con el uso por parte del Cliente, el Software, el Equipo y/o los Datos del Proveedor fuera de lo establecido en el Contrato y con cualquier incumplimiento de las obligaciones del Cliente en virtud de las Cláusulas 0 y 0, siempre que:

el Cliente sea notificado de forma inmediata de cualquier reclamación de este tipo;

el Proveedor coopere razonablemente con el Cliente en la defensa y solución de dicha reclamación, a cargo del Cliente; y

el Cliente sea el único autorizado para defender o resolver la reclamación.

El Proveedor defenderá, eximirá y mantendrá indemne al Cliente, sus ejecutivos, directores y empleados frente a cualquier reclamación de que el uso de los Servicios, el Software, los Equipos o los Datos del Proveedor por parte del Cliente, de conformidad con el Contrato, si infringe cualquier Derecho de Propiedad Industrial de [España], y eximirá al Cliente de cualquier cantidad que se le adjudique en juicio o en liquidación de dichas reclamaciones, siempre que:

el Proveedor sea notificado de forma inmediata de cualquier reclamación de este tipo;

el Cliente coopere razonablemente con el Proveedor en la defensa y solución de dicha reclamación, a cargo del Proveedor; y

el Proveedor sea el único facultado para defender o resolver la reclamación.

En la defensa o la resolución de cualquier reclamación en virtud de la indemnidad de la Cláusula 0, el Proveedor puede procurar el derecho del Cliente a seguir utilizando los Servicios, sustituir o modificar los Servicios para que no infrinjan la ley o, si estos recursos no están razonablemente disponibles, rescindir el Contrato con un preaviso de 30 días al Cliente, sin ninguna responsabilidad adicional ni obligación de pagar daños y perjuicios u otros costes adicionales al Cliente.

En ningún caso, el Proveedor, sus empleados, agentes y/o subcontratistas serán responsables ante el Cliente en la medida en que la supuesta infracción en virtud de la Cláusula 0 sea sobre la base de:

una modificación de los Servicios por parte de cualquier persona que no sea el Proveedor; o

el uso de los Servicios por parte del Cliente de manera contraria a las instrucciones dadas al Cliente por el Proveedor; o

el uso de los Servicios por parte del Cliente tras la notificación de la infracción supuesta o real por parte del Proveedor o de cualquier autoridad competente.

Las disposiciones de las Cláusulas 0, 0 y 0 y la Cláusula 0 establecen los derechos y recursos únicos y exclusivos del Cliente, así como las obligaciones y la responsabilidad totales del Proveedor (incluidos los empleados, agentes y subcontratistas del Proveedor) por la infracción de cualquier Derecho de Propiedad Industrial y/u obligación de confidencialidad.

LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Sin perjuicio de lo dispuesto en la presente Cláusula 0, cada una de las Partes sólo será responsable de los daños y perjuicios directos que se deriven directamente de su propio incumplimiento de Contrato, o negligencia.

Salvo lo dispuesto expresa y específicamente en el Contrato:

el Cliente asume la responsabilidad exclusiva de los beneficios y otros resultados obtenidos por su recepción y uso de los Servicios;

el Proveedor no tendrá ninguna responsabilidad por los daños causados por errores u omisiones en cualquier información o instrucciones proporcionadas al Proveedor por el Cliente en relación con los Servicios, o cualquier acción realizada por el Proveedor bajo la dirección del Cliente;

todas las garantías, representaciones, condiciones y todos los demás términos de cualquier tipo implícitos por la ley o el derecho común son, en la medida permitida por la Ley Aplicable, excluidos de este Contrato; y

los Servicios se proporcionan al Cliente "tal cual".

Ninguna de las disposiciones del Contrato excluye la responsabilidad de ninguna de las Partes:

por muerte o daños personales causados por la negligencia de esa parte; o

por negligencia grave o dolo.

Sin perjuicio de la Cláusula 0:

el Proveedor no será responsable, ya sea por agravio (incluida la negligencia o el incumplimiento de las obligaciones legales), por contrato, tergiversación, restitución o cualquier otro motivo, de cualquier pérdida de beneficios, pérdida de negocio, agotamiento del fondo de comercio y/o pérdidas similares o pérdida o corrupción de datos o información, o pérdida puramente económica, o de cualquier pérdida especial, indirecta o consecuencial, costes, daños, cargos o gastos, independientemente de cómo se produzcan en virtud del Contrato;

el Proveedor no será responsable de las pérdidas, reclamaciones, acciones, procedimientos, daños, gastos o costes (incluyendo, sin limitación, costas judiciales y honorarios razonables de los abogados) que surjan o estén relacionados con la retirada los Equipos de las Instalaciones o el Vehículo, incluyendo los daños a instalaciones o la reparación o restauración de las Instalaciones o el Vehículo; y

sin perjuicio de lo dispuesto en la Cláusula 0, la responsabilidad agregada total del Proveedor por Contrato (incluida la indemnización que figura en Cláusula 0), responsabilidad extracontractual (incluida la negligencia o el incumplimiento de obligaciones legales), tergiversación, restitución o de otro modo, que surja en relación con la ejecución o la ejecución prevista del Contrato, se limitará al total de las Cuotas de Servicio pagados durante los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha en que surgió la reclamación.

VIGENCIA, SUSPENSIÓN Y TERMINACIÓN

Sujeto a lo pactado en el Acuerdo Directo, el Contrato, salvo que se resuelva de otro modo según lo dispuesto en esta Cláusula 0 o el Contrato, comenzará en la Fecha de Entrada en Vigor y continuará durante la Vigencia.

Sin perjuicio de cualquier otro derecho o recurso del que disponga y con sujeción a lo dispuesto en la Cláusula **Error! Reference source not found.**, el Proveedor podrá suspender la prestación de la totalidad o parte de los Servicios si:

- el Cliente comete un incumplimiento sustancial de cualquiera de las cláusulas del Contrato (incluida la falta de pago de cualquier cantidad adeudada y exigible) cuyo incumplimiento es irremediable o (si dicho incumplimiento es remediable) no remedia dicho incumplimiento en un plazo de 30 días tras ser notificado por escrito para hacerlo;
- el Cliente incumple repetidamente cualquiera de los términos de este Contrato de tal manera que se justifica razonablemente la opinión de que su conducta es incompatible con su intención o capacidad de dar efecto a los términos de este Contrato.

El Proveedor podrá rescindir el Contrato con efecto inmediato mediante notificación por escrito al Cliente si:

- las Instalaciones se venden a un tercero; y/o
- el Cliente deja de poseer de forma efectiva las Instalaciones, excepto en el supuesto en el que el Cliente decida trasladar los Equipos a unas nuevas instalaciones.

Sin perjuicio de cualquier otro derecho o recurso de que disponga y con sujeción a lo dispuesto en la cláusula **Error! Reference source not found.**, cualquiera de las Partes podrá rescindir el Contrato con efecto inmediato mediante notificación por escrito a la otra Parte si:

- la otra Parte comete un incumplimiento sustancial de cualquiera de las cláusulas del Contrato (incluida la falta de pago de cualquier cantidad adeudada y exigible) cuyo incumplimiento es irremediable o (si dicho incumplimiento es remediable) no remedia dicho incumplimiento en un plazo de 30 días tras ser notificado por escrito para hacerlo;
- la otra Parte incumple repetidamente cualquiera de los términos de este Contrato de tal manera que se justifica razonablemente la opinión de que su conducta es incompatible con la intención o la capacidad de dar efecto a los términos de este Contrato;
- la otra Parte suspende, o amenaza con suspender, el pago de sus deudas o es incapaz de pagar sus deudas a su vencimiento o admite su incapacidad para pagar sus deudas o se considera incapaz de pagar sus deudas en el sentido del Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal.
- se presenta una petición, se da una notificación, se aprueba una resolución o se dicta una orden, para o en relación con la liquidación de esa otra Parte que no sea para el único propósito de un plan para una amalgama solvente de esa otra Parte con una o más empresas o la reconstrucción solvente de esa otra Parte;
- se presenta una solicitud al tribunal, o se dicta una orden, para el nombramiento de un administrador concursal, o si se notifica la intención de nombrar un administrador concursal o si se nombra un administrador concursal, sobre la otra Parte;
- el titular de una garantía variable cualificada sobre los activos de esa otra Parte ha adquirido el derecho a nombrar o ha nombrado a un administrador concursal;
- una persona adquiere el derecho de nombrar un administrador concursal sobre los bienes de la otra parte o se nombra un administrador concursal sobre los bienes de la otra Parte;

un acreedor o un prestamista de la otra Parte embarga o toma posesión de la totalidad o de una parte de los activos de la otra Parte, o se aplica o ejecuta un embargo, una ejecución o un proceso similar, y dicho embargo o proceso no se cancela en un plazo de 14 días;

se produzca cualquier acontecimiento, o se inicie un procedimiento, con respecto a la otra Parte en cualquier jurisdicción a la que esté sujeta, que tenga un efecto equivalente o similar a cualquiera de los acontecimientos mencionados en la Cláusula 0 a la Cláusula 0 (inclusive); o

la otra Parte suspende o cesa, o amenaza con suspender o cesar, el desarrollo de la totalidad o de una parte sustancial de su actividad.

INTERVENCIÓN

En la misma fecha de firma de este Contrato, las Partes suscriben el Acuerdo Directo cuyo modelo se adjunta como **Anexo 7 “Modelo de Acuerdo Directo”**.

EFFECTOS DE LA EXPIRACIÓN O TERMINACIÓN DEL CONTRATO

Durante el período comprendido entre la recepción por parte del Proveedor de cualquier notificación válida de rescisión por parte del Cliente en virtud de la cláusula 0 y la rescisión del Contrato en virtud de dicha notificación:

si el Cliente desea designar a un proveedor sustituto, el Proveedor ofrecerá una asistencia razonable para la transferencia a dicho proveedor sustituto;

el Cliente deberá, a la sola y absoluta discreción del Proveedor:

- (a) entregar los Equipos en la dirección del Proveedor, su(s) representante(s) o el tercero que el Proveedor requiera; o
- (a) permitir al Proveedor o a sus representantes el acceso al Vehículo, las Instalaciones o a cualquier instalación en la que se encuentren los Equipos con el fin de:
 - (i) retirar los Equipos; u
 - (ii) organizar la venta y la transferencia de los Equipos a cualquier proveedor de sustitución en las Instalaciones.

el Cliente pagará, en un plazo de cuarenta y ocho horas, al Proveedor todas las facturas que no sean objeto de disputa y que estén pendientes en el momento de la terminación.

Durante el período comprendido entre la recepción por parte del Cliente de cualquier notificación válida de rescisión por parte del Proveedor en virtud de las Cláusulas 0 o 0 y la rescisión del Contrato en virtud de dicha notificación, el Cliente deberá, a la entera discreción del Proveedor:

- (b) entregar los Equipos en la dirección del Proveedor, su(s) representante(s) o el tercero que el Proveedor requiera; o
- (c) permitir al Proveedor o a sus representantes el acceso al Vehículo las Instalaciones o a cualquier instalación en la que se encuentran los Equipos con el fin de:
 - (i) retirar los Equipos; o
 - (ii) organizar la venta y la transferencia de los Equipos a cualquier tercero en las

Instalaciones.

- (d) el Cliente pagará, en un plazo de cuarenta y ocho horas, al Proveedor todas las facturas que no sean objeto de disputa y que estén pendientes en el momento de la terminación.

A la expiración o terminación del Contrato por cualquier motivo:

todas las licencias concedidas en virtud del Contrato quedarán inmediatamente anuladas y el Cliente deberá cesar inmediatamente todo uso de los Equipos;

el Proveedor podrá destruir o disponer de otra manera de los Datos del Cliente que estén en su poder; el Cliente podrá destruir o eliminar de cualquier otra forma los Datos del Proveedor que estén en su poder; y

no se verán afectados ni perjudicados los derechos, recursos, obligaciones o responsabilidades de las Partes devengados hasta la fecha de terminación, incluido el derecho a reclamar daños y perjuicios en relación con cualquier incumplimiento del Contrato que existiera en la fecha de terminación o con anterioridad a la misma.

A la expiración del Contrato, el Cliente tiene derecho a:

adquirir los Equipos, sujeto a que el Proveedor designe a un tasador independiente para que evalúe el valor de mercado de los Equipos, en cuyo caso el Cliente adquirirá los Equipos pagando al Proveedor el importe equivalente a dicha tasación en un plazo de treinta (30) días a partir de la notificación de la misma; o

hacer que los Equipos sean retirados del Vehículo y de las Instalaciones y entregados al Proveedor o al (designado) del Proveedor a costa del Cliente; o

solicitar un nuevo contrato con el Proveedor utilizando los Equipos o equipos nuevos o reacondicionados, en cuyo caso el Proveedor podrá decidir, a su única y absoluta discreción, si inicia negociaciones con el Cliente para tal contrato.

MODIFICACIONES

Cualquiera de las Partes puede solicitar por escrito a la otra Parte una modificación relacionada con los Servicios en cualquier momento ("**Solicitud de modificación**"). Todas las solicitudes de modificación se tratarán de acuerdo con el proceso especificado en el Anexo 6.

AUDITORIA

Durante la Vigencia y durante el período posterior a la finalización de la Vigencia que sea necesario para cumplir con la Ley Aplicable:

el Cliente mantendrá los Registros de Uso durante la Vigencia; y
el Proveedor mantendrá los Registros de las Cuotas de Servicio.

Previo aviso razonable, cualquiera de las Partes y sus respectivos auditores podrán, durante el horario laboral normal, examinar y hacer copias electrónicas de:

En el caso de acceso requerido por el Cliente, los Registros de la Cuota de Servicio (o cualquier parte de ellos); y

en el caso del acceso requerido por el Proveedor, los Registros de Uso (o cualquier parte de ellos).

Previo aviso razonable, cada una de las Partes permitirá a la otra (y a sus auditores) el acceso, durante el horario laboral normal, a las oficinas en las que se conserven los Registros de Uso o los Registros de Cuotas de Servicio (según sea el caso), a efectos de:

inspeccionar dichos registros para asegurarse de que las obligaciones de la otra Parte se están cumpliendo, y sus derechos se están ejerciendo, de acuerdo con el Contrato; y

realizar una auditoría de los Registros de Uso o de los Registros de Cuotas de Servicio (según sea el caso) y de los sistemas de recopilación, registro o recuperación de información utilizados con respecto a dichos registros.

FUERZA MAYOR

Ninguna de las partes será responsable ante la otra en virtud del Contrato si se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de sus obligaciones en virtud del mismo, o en el desarrollo de su actividad, por actos, acontecimientos, omisiones o accidentes que escapen a su control razonable.

ADENDAS AL CONTRATO

Ninguna modificación del Contrato será efectiva a menos que esté por escrito y firmada por las Partes (o sus representantes autorizados).

RENUNCIA

El hecho de que una de las Partes no ejerza ningún derecho o recurso previsto en el Contrato o por la Ley Aplicable no constituirá una renuncia a ese o a cualquier otro derecho o recurso, ni impedirá o restringirá el ejercicio posterior de ese o cualquier otro derecho o recurso. El ejercicio único o parcial de dicho derecho o recurso no impedirá ni restringirá el ejercicio posterior de ese o cualquier otro derecho o recurso.

DERECHOS Y RECURSOS

Salvo que se disponga expresamente en el Contrato, los derechos y recursos previstos en el mismo se suman a los derechos y recursos previstos por la Ley Aplicable, y no los excluyen.

INVALIDEZ O NULIDAD

Si alguna disposición o parte de las disposiciones del Contrato es o se convierte en inválida, nula, ilegal o inaplicable, se considerará suprimida, pero ello no afectará a la validez y aplicabilidad del resto del Contrato.

Si alguna disposición o parte de ella del Contrato se considera suprimida en virtud de la Cláusula 0, las Partes negociarán de buena fe para acordar una disposición sustitutiva que, en la mayor medida posible, logre el resultado comercial previsto en la disposición original.

ACUERDO ÍNTEGRO

El Contrato constituye el acuerdo íntegro entre las Partes y sustituye y extingue todos los acuerdos, compromisos, garantías, representaciones y entendimientos anteriores entre ellas, ya sean por escrito o verbales, relacionados con su objeto.

Cada una de las Partes reconoce que, al celebrar el Contrato, no se basa en ninguna declaración, afirmación, seguridad o garantía (tanto si se ha hecho de forma inocente como por negligencia) que no esté establecida en el Contrato, y que no tendrá ningún recurso al respecto.

CESIÓN

El Cliente no podrá, sin el previo consentimiento por escrito del Proveedor, ceder, transferir, cargar, ninguno de sus derechos u obligaciones en virtud del Contrato (dicho consentimiento no deberá ser denegado sin razón).

El Proveedor podrá en cualquier momento ceder, transferir, cargar, subcontratar o negociar de cualquier otra manera todos o cualquiera de sus derechos u obligaciones en virtud del Contrato.

NINGUNA ASOCIACIÓN O REPRESENTACIÓN

Nada de lo dispuesto en el Contrato tiene por objeto o se traduce en la creación de una asociación entre las partes, ni autoriza a ninguna de ellas a actuar como representante de la otra, y ninguna de las Partes tendrá autoridad para actuar en nombre o por cuenta de la otra o para obligarla de algún modo (incluyendo, pero sin limitarse a ello, la realización de cualquier declaración o garantía, la asunción de cualquier obligación o responsabilidad y el ejercicio de cualquier derecho o poder).

NOTIFICACIONES

Toda notificación que deba realizarse en virtud del Contrato se hará por escrito y se entregará en mano o se enviará por burofax, conducto notarial o por correo certificado a la otra Parte a su dirección establecida en el Contrato, o a cualquier otra dirección que haya sido notificada por dicha Parte a tales efectos, o se enviará por fax al número de fax de la otra Parte establecido en el Contrato.

Una notificación entregada en mano se considerará recibida en el momento de la entrega (o si la entrega no se realiza en horario comercial, a las 9 horas del primer día hábil siguiente a la entrega). Una notificación con la dirección correcta enviada por burofax, conducto notarial o por correo certificado se considerará recibida en el momento en que hubiera sido entregada en el curso normal del correo. Una notificación enviada por fax se considerará recibida en el momento de la transmisión (según la impresión cronometrada obtenida por el remitente).

LEYES APLICABLES

El Contrato y cualquier disputa o reclamación que surja de o en relación con el mismo o su objeto o formación (incluyendo disputas o reclamaciones no contractuales) se regirán e interpretarán de acuerdo con la ley

del [Reino de España].

RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Y ARBITRAJE

Si el Cliente desea presentar una reclamación sobre el Servicio o el Proveedor:

el Cliente puede enviar un correo electrónico al Servicio de Asistencia, con los detalles de la reclamación.

El Proveedor acusará recibo de la reclamación en el plazo de un (1) día hábil e investigará y enviará al Cliente una respuesta inicial en un plazo de cinco (5) días hábiles;

si el Cliente no está satisfecho con esa respuesta, puede enviar un correo electrónico al gerente de relaciones del Proveedor, adjuntando las respuestas que ya se le han dado, quien responderá en otros cinco (5) días hábiles; y

si el Cliente no está satisfecho con esa respuesta, puede enviar un correo electrónico al gestor de relaciones del Proveedor, y la reclamación se remitirá entonces al director general del Proveedor, que responderá por correo electrónico en un plazo de cinco días hábiles.

Si el Proveedor desea presentar una reclamación sobre las actividades del Cliente:

el Proveedor puede enviar un correo electrónico al gestor de relaciones del Cliente, que responderá en otros cinco (5) días hábiles; y

si el Proveedor no está satisfecho con esa respuesta, puede enviar un correo electrónico al gestor de relaciones del Cliente, y la reclamación se remitirá entonces al director general del Cliente, que responderá por correo electrónico en un último plazo de cinco días hábiles.

Si una Parte no está satisfecha con una respuesta recibida en virtud de las Cláusulas 0 o 0 (según el caso), cualquiera de las Partes podrá remitir la disputa al [Centro de Mediación y Arbitraje de Madrid (CIMA)] para que la misma se resuelva conforme a su reglamento de arbitraje (en la versión vigente al solicitarse el arbitraje) ("**Reglamento de Arbitraje**").

El tribunal arbitral estará compuesto por un único árbitro nombrado en virtud de lo estipulado en el Reglamento de Arbitraje de la Corte de Arbitraje de Madrid.

El arbitraje tendrá lugar en [Madrid, España] y el laudo emitido se considerará como firme y definitivo. El tribunal de arbitraje decidirá sobre la Disputa como cuestión de Derecho.

El procedimiento de arbitraje se llevará a cabo en lengua castellana.

Durante el arbitraje, las Partes seguirán teniendo que cumplir con las obligaciones contraídas en virtud de este Acuerdo a menos que las propias Partes acuerden por escrito algo en sentido contrario. La resolución o extinción de este Acuerdo no supondrá la resolución o extinción del acuerdo sobre arbitraje, ni tampoco de cualquier arbitraje en curso.

OTRAS GARANTÍAS

A sus expensas, cada una de las Partes deberá, y hará todos los esfuerzos razonables para procurar que cualquier tercero necesario, ejecute y entregue sin demora los documentos y realice los actos que puedan ser razonablemente requeridos con el fin de otorgar pleno efecto a este Contrato.

CONTRAPARTES

El Contrato puede ser ejecutado en cualquier número de contrapartes, cada una de las cuales, una vez ejecutada y entregada, constituirá un duplicado del original, pero todas las contrapartes constituirán en conjunto el único acuerdo.

La transmisión de la página de firma ejecutada de una contraparte de este Contrato por correo electrónico (en PDF, JPEG u otro formato acordado) con una copia del cuerpo de este Contrato (en PDF, JPEG u otro formato acordado) tendrá efecto como entrega de una contraparte ejecutada de este Contrato. Si se adopta cualquiera de los dos métodos de entrega, sin perjuicio de la validez del Contrato así realizado, cada Parte proporcionará a las demás el original de dicha contraparte tan pronto como sea razonablemente posible.

Ninguna contraparte será efectiva hasta que cada Parte haya ejecutado y entregado al menos una contraparte.

PRIVACIDAD

Los datos personales que se recogen en este Contrato y los que se recaben como consecuencia del mismo serán objeto de tratamiento por cada una de las Partes con la finalidad de dar cumplimiento, gestionar y llevar a buen fin el Contrato. Ambas Partes asumen la plena responsabilidad de sus respectivos tratamientos y se comprometen a dar cumplimiento a cuantas obligaciones se derivan del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales y en cualesquiera otras normas vigentes o que en el futuro se puedan promulgar sobre esta materia.

El titular de los datos y/o su representante legal tienen derecho a acceder a sus datos personales objeto de tratamiento, así como solicitar la rectificación de los datos inexactos o, en su caso, solicitar su supresión cuando los datos ya no sean necesarios para los fines que fueron recogidos, además de ejercer el derecho de oposición y limitación al tratamiento y de portabilidad de los datos.

Podrán ejercer dichos derechos enviando un escrito o correo electrónico adjuntando copia de su DNI o Pasaporte al responsable del tratamiento en las direcciones . En el caso de que no fueran atendidos sus derechos puede presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos.

El Contrato ha sido suscrito en la fecha indicada al principio del mismo.

Firmado por [NOMBRE DEL DIRECTOR] en
nombre y representación de [NOMBRE
DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS]

.....
Director

Firmado por [NOMBRE DEL DIRECTOR] en
nombre y representación de [NOMBRE
DEL CLIENTE]

.....
Director

ANEXO 1

SERVICIOS, INSTALACIONES, EQUIPAMIENTOS, VIGENCIA

Servicios

1. El Proveedor suministrará, y el Cliente recibirá o consumirá, la cantidad de Niveles de Servicio Contratados de Movilidad por Año Contractual en el Vehículo, tal como se especifica en la tabla siguiente ("**Niveles de Servicio Contratados**").
2. Los Niveles de Servicio Contratados se fijarán para la duración de la Vigencia.
3. En caso de que las necesidades del Cliente de Movilidad superen los Niveles de Servicio Contratados, el Cliente podrá enviar al Proveedor una Solicitud de Modificación conforme a la Cláusula 0 solicitando que los Niveles de Servicio Contratados se incrementen hasta la cantidad indicada en dicha Solicitud de Modificación, que el Proveedor hará sus esfuerzos comercialmente razonables para acomodar de acuerdo con el proceso del Anexo 6, siempre que:
 - (a) el aumento solicitado de los Niveles de Servicio Contratados estará sujeto a la existencia de capacidad disponible en los Equipos; y
 - (b) si el suministro del aumento solicitado en los Niveles de Servicio Contratados requiriera la mejora o adiciones a los Equipos, ya sea:
 - (i) el Proveedor puede negarse a hacerlo; o
 - (ii) si el Proveedor está dispuesto a mejorar o ampliar los Equipos, cualquier aumento estará sujeto a que las Partes acuerden un ajuste en la Cuota de Nivel de Servicio contratado de Movilidad y/u otras modificaciones en el Anexo 2, además de otras modificaciones registradas en la Nota de Modificaciones bajo el Anexo 6.

Nombre y ubicación de las Instalaciones:	[a rellenar]					
Marca y modelo del Vehículo:	[a rellenar]					
Uso del Vehículo:	[Servicio de Movilidad]					
Nuevo resumen de tarifas anuales:						
Tarifa actual de electricidad	[€ 0] por kWh					
Consumo de Energía	[0] kWh al año					
Niveles de Servicio Contratados	[0] Km/[día/mes/año]					
Ahorro Económico (no garantizado)	[€ 0] por año: [€ 0] por mes					
Parte proporcional de cualquier Ahorro Económico Adicional si los equipos son reemplazados bajo la Cláusula 0, Proveedor: Cliente	[90:10]					
Consumo de Energía por Movilidad (por año)						
Medición Previa						
Tipo de equipo	Número de accesorios	Carga medida por cada accesorio (kW)	Capacidad total (kW)	Rango diario (km)	Medición diaria (km)	Total kWh para el rango diario
Batería	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
Cargador	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
[a rellenar]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
[a rellenar]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
Total:	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
Consumo de Energía por Movilidad (por año)						
Medición Posterior						
Tipo de equipo	Número de accesorios	Carga medida por cada accesorio (kW)	Capacidad total (kW)	Rango diario (km)	Medición diaria (km)	Total kWh para el rango diario
Batería	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
Cargador	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
[a rellenar]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
[a rellenar]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
Total:	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]
	km /año	COSTE	km /año	COSTE	Coste de la electricidad /año	
Medición Previa Consumo de Energía por Movilidad (por año)	[0]		[0]		[€ 0]	
Medición Posterior Consumo de Energía por Movilidad (por año)	[0]		[0]		[€ 0]	
Reducción anual de energía eléctrica kwh/año	[0]	(%)	[0]	(%)	[€ 0]	(%)
Cuota de Nivel de Servicio Contratado	[€ 0]/km	Por unidad				
Niveles de Servicio Contratados (por mes)	[0] km		En función de los equipos que se [0] km utilicen:		o aproximadamente [0] kWh	
Nivel de Servicio Mínimo Suministro	[€ 0]	por mes	(aprox. 80% del nivel de servicio contratado)			
Tarifa de Nivel de Servicio Contratado	[€ 0]	por km				
Nivel de Servicio Contratado Tarifa de exceso	[€ 0]	/km				

Ahorro Económico: en la tabla anterior de este Anexo 1 significa la reducción de Energía Eléctrica Anual kwh/año especificada en dicha tabla, multiplicada por el precio de la Energía del Cliente [actual/promedio] en la Fecha de Entrada en Vigor.

Contador: [especificar tipo]

Contador de reserva: [especificar tipo]

4. VIGENCIA

[Tres (3)][Cinco (5)][O una vigencia mayor] años a partir de la Fecha de Entrada en Vigor.

[Nota: Ciertas normas contables o estadísticas podrían aplicarse únicamente a un contrato de mayor duración, o exigirlo]

ANEXO 2

CUOTAS DE SERVICIO

1. Los términos en mayúsculas utilizados en este anexo que no se definen de otro modo en el Contrato tendrán el siguiente significado

“Cuota de Consumo” para cualquier mes natural, cuando sea pagadera por el Cliente de acuerdo con el apartado 2 de este Anexo 2 con respecto a ese mes, se refiere al importe calculado en el apartado 6 de este Anexo 2.

“Cuota de Nivel de Servicio Contratada” si procede, para cualquier mes natural, se refiere al importe a pagar por el Cliente de acuerdo con el párrafo 1 de este Anexo 2 con respecto a ese mes, tal como se calcula en el párrafo 5 de este Anexo 2.

“Cuotas por Exceso de Nivel de Servicio Contratado” para cualquier mes natural, cuando deba ser pagada por el Cliente en relación con el exceso de demanda del Servicio de acuerdo con el apartado 2 de este Anexo 2 con respecto a ese [mes natural][Año contractual] se refiere al [importe equivalente al Servicio prestado en el que el Suministro Real supera el Nivel de Servicio Contratado, multiplicado por la Tarifa de Nivel de Servicio Contratado].

“Cuota por Nivel de Servicio Contratado Insuficiente” para cualquier [mes natural][Año Contractual] se refiere, cuando sea pagadera según el párrafo 4 de este Anexo 2, a [la cantidad igual a la cantidad en la que el Suministro de Nivel de Servicio Real es inferior al Nivel de Servicio Contratado, multiplicada por la Tarifa de Nivel de Servicio Contratado].

“Depósito de Garantía” [se refiere a xxxxx] euros.

“Fecha de Inicio del Servicio” se refiere a [insertar fecha].

“Nivel de Servicio Contratado” se refiere a la capacidad de Suministro que el Cliente ha solicitado y el Proveedor ha acordado proporcionar para cada Año de Contrato de la Vigencia, tal y como se indica en el Anexo 1.

“Registros de Uso” se refiere a los datos (a) de los Contadores; (b) en relación con los Equipos, las Cuotas del Servicio, el cálculo de la facturación y el uso de la Energía; y (c) necesarios para calcular todas las cuotas y otros importes debidos en virtud de este Contrato o en relación con él.

“Suministro” se refiere al suministro del Servicio.

“Suministro de Nivel de Servicio Mínimo” se refiere, en cada mes, a un Suministro de Nivel de Servicio Real no inferior a [ochenta por ciento (80%)] [una doceava parte] del Nivel de Servicio Contratado.

“**Suministro Real del Nivel de Servicio**” significa el suministro durante un mes natural, o un Año Contractual, según el caso.

“**Tarifa de Nivel de Servicio Contratado**” se refiere a la tarifa a la que se cobra el Nivel de Servicio Contratado, tal y como se especifica en el Anexo 1.

2. Cada una de las Partes acuerda que el Proveedor suministrará y el Cliente recibirá o consumirá la cantidad de Nivel de Servicio Contratado, para lo cual el Cliente tendrá la opción de pagar al Proveedor:

(a) la Cuota de Nivel de Servicio Contratada; o

(b) la Cuota de Consumo.

3. Si el Cliente opta por pagar la Cuota de Nivel de Servicio Contratado y, al final de cada [mes natural] [Año Contractual], se comprueba que el Suministro de Nivel de Servicio Real superó el Nivel de Servicio Contratado, el Cliente deberá pagar la **Cuota por Exceso de Nivel de Servicio Contratado** en relación con el exceso de Suministro para ese [mes] [Año Contractual].

4. Si la cantidad de suministro es inferior al Nivel de Servicio Mínimo en cualquier [mes natural][Año Contractual], el Cliente deberá pagar al Proveedor la Cuota de Nivel de Servicio Contratado Insuficiente para ese [mes][Año Contractual].

5. La Cuota de Nivel de Servicio Contratado se calculará de la siguiente manera:

Cuota de Nivel de Servicio Contratado = Nivel de Servicio Contratado x Tarifa de Nivel de Servicio Contratado

La Cuota de Nivel de Servicio Contratado se prorrateará para cualquier periodo de facturación que sea inferior a un mes natural completo, sobre la base del número real de días del periodo de facturación.

6. La Cuota de Consumo se calculará de la siguiente manera:

Cuota de consumo = [km/kWh] medidas x tarifa unitaria[km/kWh]

donde:

- (a) Km/kWh medidas se refiere a la cantidad total de consumo del Km/kWh para el Servicio para el período de facturación, de acuerdo con (i) la lectura real del Contador (o, dado el caso, el Contador de reserva); o (ii) una estimación sobre la base de una media de las lecturas reales del Contador (o, dado el caso, del Contador de reserva) durante los tres períodos de facturación anteriores; y

- (b) La tarifa unitaria es la tarifa en [EUR] por [Km/kWh] del Servicio determinada como sigue, sin perjuicio de los ajustes permitidos en virtud del Contrato.

La tarifa unitaria en la fecha de inicio del servicio será de [xxxxxxx].

ANEXO 3**NIVELES DE SERVICIO DE APOYO****INTERPRETACIÓN**

Este Anexo 3 establecerá los siguientes Servicios de Apoyo que prestará el Proveedor en virtud del Contrato. Los Servicios de Apoyo no incluyen los Servicios 'No Incluidos'.

Las definiciones utilizadas en el Contrato se aplicarán a cualquier término con mayúsculas que se utilice pero no se defina en este Anexo. Las siguientes definiciones y reglas de interpretación adicionales se aplicarán en este Anexo.

Definiciones:

“Causa del Cliente”: cualquiera de las siguientes causas:

- cualquier uso indebido, mal uso o alteración no autorizada de los Servicios por parte del Cliente;
- cualquier uso de los Servicios por parte del Cliente de manera incoherente con los términos de este Contrato;
- el uso por parte del Cliente de cualquier hardware o software no proporcionado por el Proveedor o aprobado por éste para su uso por parte del Cliente en relación con los Servicios.

“Créditos de Servicio”: se refiere a una cantidad calculada de acuerdo con la columna 4 de la Tabla 5.1 que aparece a continuación, cuando no se ha respondido al Nivel de Servicio ni al tiempo de respuesta y la Avería continúa.

Apoyo del Servicio de Atención al Cliente: significa la asistencia telefónica y por correo electrónico especificada en el apartado 2.3 de este Anexo.

“Esfuerzos Comercialmente Razonables”: el mismo grado de prioridad y diligencia con el que el Proveedor satisface las necesidades de asistencia de sus otros clientes similares.

“Fallo”: cualquier fallo de los Servicios o Equipos referidos en la Tabla de Niveles de Servicio.

“Horario de Apoyo”: el servicio de atención al cliente estará operativo [de 9 a 17 h] horario de [Madrid] de lunes a viernes, excluyendo los días festivos de [Madrid].

“Lista de Contactos”: una lista actualizada de contactos y números de teléfono del Proveedor para que el Cliente pueda remitir sus Solicitudes de Asistencia, incluyendo:

- la primera persona de contacto; y
- las personas en posiciones sucesivamente más cualificadas o experimentadas para proporcionar la asistencia que se requiera.

“Niveles de Servicio”: las respuestas de nivel de servicio y los tiempos de respuesta a los que se refiere la Tabla de Niveles de Servicio.

“Tabla de Niveles de Servicio”: el cuadro que figura en el apartado 5.

“Servicios No Incluidos”: cualquiera de los siguientes servicios:

- cualquier servicio prestado por el Proveedor en relación con cualquier problema aparente relacionado con los Servicios o los Equipos que el Proveedor determine razonablemente que no ha sido causado por un Fallo, sino por una Causa del Cliente o una causa fuera del control del Proveedor (incluyendo cualquier trabajo de investigación que resulte en dicha determinación).

“Solución”: cualquiera de los siguientes resultados:

- corrección de un Fallo; o
- una solución alternativa en relación con un Fallo (incluida la anulación de cualquier modificación en los Servicios si el Proveedor lo considera oportuno) que sea razonablemente aceptable para el Cliente.

“Solicitud de Apoyo”: solicitud realizada por el Cliente de acuerdo con este Anexo para obtener asistencia en relación con los Servicios, incluida la corrección de un Fallo.

SERVICIOS DE APOYO

Durante la Vigencia, el Proveedor prestará los Servicios de Apoyo durante el Horario de Apoyo, de acuerdo con los Niveles de Servicio.

Como parte de los Servicios de Apoyo, el Proveedor deberá:

- hacer esfuerzos comercialmente razonables para corregir todos los Fallos notificados en virtud del apartado 4; y
- proporcionar apoyo técnico para los Servicios de acuerdo con los Niveles de Servicio.

Apoyo del Servicio de Atención al Cliente:

- La asistencia telefónica está disponible para presentar Solicitudes de Apoyo las 24 horas del día, los 7 días de la semana, llamando por teléfono al: [especifique el número]
- La asistencia por correo electrónico está disponible para enviar Solicitudes de Apoyo las 24 horas del día, los 7 días de la semana a: [especifique la dirección de correo electrónico]. Esta dirección de correo electrónico será monitoreada por el Proveedor 24 horas al día, 7 días a la semana. Los correos electrónicos que se reciban fuera del Horario de Apoyo se recogerán y se transferirán al colaborador correspondiente.

CUOTAS

La prestación de los Servicios de Apoyo durante la Vigencia estará incluida en las Cuotas de Servicio.

PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES DE APOYO Y ACCESO

El Cliente puede solicitar los Servicios de Apoyo por medio de una Solicitud de Apoyo a través del Apoyo del Servicio de Atención al Cliente.

Cada Solicitud de Apoyo deberá incluir una descripción del problema y la hora de inicio de la incidencia.

El Cliente proporcionará al Proveedor:

- notificación inmediata de cualquier Fallo; y
- datos de salida y otros datos, documentos, información, asistencia y (sujeto al cumplimiento de todos los requisitos de seguridad del Cliente notificados al Proveedor por escrito) el acceso a los Equipos, a las Instalaciones y al personal que sea razonablemente necesario para ayudar al Proveedor a responder a la Solicitud de Apoyo pertinente.

El Cliente proporcionará dicho acceso sin demora, siempre que el Proveedor cumpla con todos los requisitos de seguridad del Cliente y otras políticas y procedimientos relacionados con los contratistas que entren y trabajen en las Instalaciones notificadas al Proveedor.

NIVELES DE SERVICIO

El Proveedor deberá:

- dar prioridad a todas las Solicitudes de Apoyo en función de la evaluación razonable del nivel de gravedad del problema notificado; y
- responder a todas las Solicitudes de Apoyo de acuerdo con las respuestas y los tiempos de respuesta especificados en la siguiente tabla:

Tabla 5.1:

Nivel de gravedad del Fallo	Definición	Nivel de Servicio y tiempo de respuesta durante el Horario de Apoyo para las Solicitudes de Apoyo recibidas por el Proveedor del Cliente	Crédito de Servicio si no se responde al Nivel de Servicio y al tiempo de respuesta y el Fallo continúa
1	<p>Fallos Críticos para el Negocio: Un error o fallo en los Servicios o Equipos que:</p> <p>a) afecta materialmente a las operaciones del negocio del Cliente;^[31]</p> <p>b) impide que se realicen los trabajos necesarios; o</p>	<p>Respuesta de Nivel 1:</p> <p>Acuse de recibo de una Solicitud de Apoyo en un plazo de 120 minutos.</p> <p>Respuesta de Nivel 2:</p> <p>El Proveedor deberá:</p> <p>a) restablecer los Servicios a un estado que permita al Cliente seguir utilizando sustancialmente todos los</p>	<p>POR DETERMINAR% de la Cuota de Servicios mensual por cada hora extra con un máximo de [POR DETERMINAR]% de la Cuota de Servicios mensual correspondiente</p>

³¹ [Debe insertar niveles específicos de ●/● . También se puede ser más específico en otros fallos críticos para el negocio basados en resultados/escenarios específicos.]

	<p>c) inhabilita el uso de las principales funciones de los Servicios.</p>	<p>Servicios dentro de las 24 horas siguientes al tiempo de Respuesta de Nivel 1; y</p> <p>b) realizar esfuerzos comercialmente razonables hasta que se restablezca por completo el uso de los Servicios.</p> <p>Respuesta de Nivel 3:</p> <p>El Proveedor trabajará en el problema de forma continua e implementará una Solución en el plazo de [5] días hábiles desde la recepción de la Solicitud de Apoyo.</p> <p>Si el Proveedor ofrece una Solución mediante una solución alternativa razonablemente aceptable para el Cliente, la evaluación del nivel de gravedad se reducirá a un nivel de gravedad 2 o inferior.</p>	
--	--	---	--

2	<p>Defecto del Sistema con Solución Alternativa:</p> <p>a) un error crítico en los Servicios o Equipos para el que existe una solución alternativa; o</p> <p>b) un error no crítico en los Servicios o Equipos que afecte a las operaciones del negocio del Cliente.</p>	<p>Respuesta de Nivel 1:</p> <p>Acuse de recibo de una Solicitud de Asistencia en un plazo de 24 horas.</p> <p>Respuesta de Nivel 2:</p> <p>El Proveedor deberá, en un plazo de [5] días hábiles después de que haya transcurrido el tiempo de respuesta de nivel 1, proporcionar:</p> <p>a) una solución de emergencia o una alternativa de emergencia; y/o</p> <p>b) una solución temporal o una alternativa temporal, que permita al Cliente seguir utilizando sustancialmente todos los Servicios en todos los aspectos materiales.</p> <p>Respuesta de Nivel 3:</p> <p>El Proveedor proporcionará una corrección permanente del Fallo tan pronto como sea posible y a más tardar en [20] Días Hábiles después de que el Proveedor reciba la Solicitud de Apoyo.</p>	<p>POR DETERMINAR% de la Cuota de Servicios mensual correspondiente por cada hora extra con un máximo de [POR DETERMINAR]% de la Cuota de Servicios mensual correspondiente</p>
3	<p>Error menor:</p> <p>Un error aislado o menor en los Servicios o Equipos que:</p> <p>a) no afecte significativamente al uso de los Servicios; o</p> <p>b) no tenga un impacto material en la actividad del Cliente.</p>	<p>Respuesta de Nivel 1:</p> <p>Acuse de recibo de la Solicitud de Apoyo en un plazo de 48 horas.</p> <p>Respuesta de Nivel 2:</p> <p>El Proveedor proporcionará una corrección permanente del Fallo en un plazo de 90 días hábiles después de que haya transcurrido el tiempo de Respuesta de Nivel 1.</p>	<p>POR DETERMINAR% de la Cuota de Servicios mensual correspondiente por cada hora extra con un máximo de [POR DETERMINAR]% de la Cuota de Servicios mensual correspondiente</p>

Las Partes podrán, en cada caso, acordar por escrito una ampliación razonable de los plazos de respuesta del Nivel de Servicio.

Para evitar dudas:

Los tiempos de respuesta de la tabla 5.1 están sujetos al Horario de Apoyo; y

Los Créditos de Servicio no se abonarán cuando el Proveedor no proporcione la respuesta pertinente en la Tabla 5.1 dentro del tiempo de respuesta especificado, pero el Fallo se haya resuelto de otro modo.

OTROS RECURSOS

Si no se proporciona una solución dentro del tiempo de respuesta del Nivel de Servicio correspondiente, el Cliente puede escalar la Solicitud de Apoyo a los respectivos gerentes de relación de las Partes, tal como se identifica en el Contrato. Sujeto a las disposiciones de la Cláusula 0, este Anexo 3 establece los únicos y exclusivos recursos del Cliente, y toda la responsabilidad del Proveedor, para cualquier reclamo que surja de o en relación con cualquier incumplimiento de los Niveles de Servicio de Soporte.

ANEXO 4

POLÍTICAS OBLIGATORIAS

[ENUMERE Y/O ADJUNTE LAS POLÍTICAS OBLIGATORIAS AQUÍ]

Las políticas obligatorias son:

- [Política de datos y privacidad]
- [Política de seguridad]
- [Política de prevención de riesgos laborales]
- [Continuidad de la actividad y recuperación de desastres]
- [cualquier otra política que el Cliente pueda requerir de forma razonable ocasionalmente].

ANEXO 5

PLAN DE [Tipo de producto]

[A insertar]

ANEXO 6

PROCESO DE CONTROL DE MODIFICACIONES

1. Si el Proveedor desea proponer una modificación en los Servicios, o si el Cliente entrega una Solicitud de Modificación al Proveedor, el Proveedor deberá (dentro de los 14 días siguientes a la recepción de la Solicitud de Modificación, cuando se reciba del Cliente) completar una versión de la plantilla anexa a este Anexo 6 ("**Nota de Modificación Pro Forma**") para incluir una estimación por escrito de:
 - el tiempo probable necesario para aplicar la modificación;
 - cualquier variación necesaria en el Contrato (incluidos los Anexos) que se derive de la modificación; y
 - cualquier otra repercusión de la modificación en los Servicios o en el Contrato, incluido cualquier calendario propuesto para la aplicación de la modificación,

(“**Nota de Modificación**”).
2. El Proveedor tendrá derecho a facturar al Cliente el tiempo necesario para que el Proveedor evalúe una Solicitud de Modificación del Cliente, cuando una evaluación detallada de dicha Solicitud de Modificación requiera más de [tres (3) horas] del tiempo del Proveedor, calculado según las tarifas horarias estándar del Proveedor vigentes en ese momento (o cualquier otra tarifa que puedan acordar las Partes en ese momento). El Proveedor notificará al Cliente con antelación si necesitará más de [tres (3) horas] para evaluar dicha Solicitud de Modificación.
3. Si ambas Partes consienten en una modificación propuesta, la modificación sólo se realizará después de que ambas Partes hayan firmado una versión actualizada de la Nota de Modificación en la que se registren todas las modificaciones de este Contrato que se requieran como resultado de la modificación.
4. A menos y hasta que cualquier modificación sea formalmente acordada por escrito entre el Proveedor y el Cliente, el Proveedor continuará realizando y recibiendo el pago por los Servicios como si la Solicitud de Modificación no hubiera sido propuesta.

Nota de control de modificación	
Fecha de la nota de control de modificación:	Cambiar el nº de modificación:
Esta nota de modificación, una vez firmada por ambas Partes, registra una modificación acordada en el contrato entre [nombre proveedor de servicios] y [nombre del Cliente] con fecha [insertar fecha] (el "Contrato"). En esta Nota de Modificación, las palabras y expresiones definidas en el Contrato tendrán el mismo significado a menos que el contexto requiera expresamente lo contrario.	
Detalles de la modificación	
Solicitud de modificación planteada por:	Fecha de solicitud de la modificación:
Motivo de la modificación:	
Coste de implementación y operación de la modificación (euros):	
Descripción de la modificación:	
Impacto de la modificación:	
Calendario	
Plazo de implementación:	
Calendario de implementación:	
Fecha de entrada en vigor de la modificación:	
Modificaciones solicitadas para con el Contrato	
Servicios:	
Cuotas:	
Otras:	
Otros detalles	
Obligaciones del Proveedor con respecto a esta modificación:	
Obligaciones del Cliente con respecto a esta modificación:	
Consecuencias de no realizar esta modificación:	
Aprobado por el Proveedor de Servicio:	Aprobado por el Cliente:
Firma:	Firma:.....
Nombre:.....	Nombre:.....

Fecha:.....	Fecha:.....
-------------	-------------

NOTA PROFORMA DE MODIFICACIÓN

ANEXO 7

MODELO ACUERDO DIRECTO

Este Acuerdo Directo (el “**Acuerdo**”) se celebra el día [FECHA]

ENTRE

[NOMBRE COMPLETO DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS] constituida y registrada en el [Reino de España] con Número de Identificación Fiscal [NÚMERO] cuyo domicilio social está en [DIRECCIÓN DEL DOMICILIO SOCIAL] representada en este acto por [NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL] (“**Proveedor**”).

[NOMBRE COMPLETO DEL CLIENTE] constituida y registrada en el [Reino de España] con Número de Identificación Fiscal [NÚMERO] cuyo domicilio social se encuentra en [DIRECCIÓN DEL DOMICILIO SOCIAL] representada en este acto por [NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL] (“**Cliente**”).

[NOMBRE COMPLETO DE LA ENTIDAD FINANCIERA] constituida y registrada en el [Reino de España] con Número de Identificación Fiscal [NÚMERO] cuyo domicilio social se encuentra en [DIRECCIÓN DEL DOMICILIO SOCIAL] representada en este acto por [NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL] (“**Entidad Financiera**”).

En lo sucesivo el Proveedor, el Cliente y la Entidad Financiera serán denominados conjuntamente como las “Partes” e individualmente como la “Parte”.

Las Partes, manifestando y reconociéndose mutuamente la capacidad legal en la que intervienen para la suscripción de este Acuerdo,

EXPONEN

- I. Que, el Cliente y el Proveedor han suscrito el [FECHA] un contrato de prestación de servicios (el “**Contrato**”) al amparo del cual el Proveedor se compromete a prestar una serie de servicios al Cliente.
- II. Que, de conformidad con la Cláusula 14 del Contrato las Partes han acordado suscribir este Acuerdo con la Entidad Financiera con objeto de definir los términos y condiciones que deben regir una intervención en el Contrato por parte de la Entidad Financiera.

En virtud de lo anterior, las Partes acuerdan las siguientes:

CLÁUSULAS

1. CONSENTIMIENTO Y CONOCIMIENTO DEL ACUERDO FINANCIERO

- 1.1. Por medio de este Acuerdo, el Proveedor de Servicios manifiesta al Cliente la existencia de un acuerdo de financiación (el “**Acuerdo Financiero**”) en virtud del cual la Entidad Financiera, o un tercero designado por ésta, puede intervenir en el Contrato con objeto de garantizar el cumplimiento del mismo en los términos acordados por el Proveedor y el Cliente.

2. PAGO DE CANTIDADES

- 2.1. El Proveedor de Servicios y la Entidad Financiera autorizan de forma irrevocable, y el Cliente acepta, que, en el momento en el que en el que el Cliente reciba una notificación de incumplimiento (“**Notificación de Incumplimiento**”) por parte de la Entidad Financiera, el Cliente deberá abonar a la Entidad Financiera cualesquiera pagos debidos al Proveedor de Servicios.

3. TERMINACIÓN

3.1. Suspensión de medidas compensatorias

- 3.1.1. El Cliente no podrá llevar a cabo una acción para el cumplimiento del Contrato (“**Acción de Cumplimiento**”) hasta que haya cumplido las siguientes condiciones:

- 3.1.1.1. Ha remitido la notificación de la Acción de Cumplimiento (“**Notificación de la Acción de Cumplimiento**”) en los términos de la Cláusula 3.2.1, y

- 3.1.1.2. Ha transcurrido un plazo de [TBC] días desde la Notificación de la Acción de Cumplimiento al Proveedor de Servicios y a la Entidad Financiera (“**Período de Intervención**”), en aras de poder subsanar en dicho plazo el incumplimiento del Contrato.

- 3.1.2. Ninguna medida compensatoria estipulada en el Contrato podrá aplicarse de forma simultánea al Período de Intervención.

3.2. Acción de Cumplimiento

- 3.2.1. El Cliente deberá comunicar al Proveedor de Servicios y a la Entidad Financiera una Acción de Cumplimiento indicando:

- 3.2.1.1. La fecha prevista de terminación del Contrato o cualquier otra acción de cumplimiento (a estos efectos, esta fecha no podrá ser anterior al fin del Período de Intervención), y

- 3.2.1.2. Las razones para terminar o exigir el cumplimiento del Contrato.

3.3. Remediación

- 3.3.1. El Cliente no puede realizar ninguna Acción de Cumplimiento, ni otra comunicación con objeto de terminar el Contrato, si la causa que la originó es remediada antes del Período de Intervención, bien a través del Proveedor de Servicios o por un tercero designado por la Entidad Financiera.

3.4. Sustituto del Proveedor de Servicios

- 3.4.1. Durante el Período de Intervención, el Cliente deberá, por todos los medios, aceptar la ejecución de cualesquiera obligaciones por el Proveedor de Servicios o por el Sustituto del Proveedor de Servicios (el “**Sustituto**”).
- 3.4.2. Después de que se haya emitido la Notificación de la Acción de Cumplimiento, el Sustituto está, además del Proveedor de Servicios, legitimado para ejercer todos los derechos garantizados al Proveedor de Servicios bajo el Contrato, y para llevar a cabo cualquier acción necesaria y acorde a los términos del Contrato, para remediar las causas que han motivado la Acción de Cumplimiento.
- 3.4.3. El ejercicio de cualquier acción al amparo de esta Cláusula no obliga a la Entidad Financiera a ejercer sus derechos de intervención bajo la Cláusula 4.

4. DERECHO DE INTERVENCIÓN

- 4.1. En el supuesto que un incumplimiento ocurra o se mantenga en el tiempo, durante el Período de Intervención, la Entidad Financiera podrá emitir una comunicación al Cliente (“**Comunicación de Intervención**”) informando que un Sustituto asume, de forma solidaria con el Proveedor de Servicios:
 - 4.1.1. Todas las obligaciones bajo el Contrato que debía ejecutar el Proveedor de Servicios y que se han identificado en la Notificación de la Acción de Cumplimiento,
 - 4.1.2. Todas las obligaciones bajo el Contrato que debiera cumplir el Proveedor de Servicios tras la fecha de la comunicación de Intervención (“**Fecha de Intervención**”).

5. DERECHOS Y OBLIGACIONES DURANTE EL PERÍODO DE INTERVENCIÓN

- 5.1. Durante el Período de Intervención, el Sustituto:
 - 5.1.1. Será considerado, a todos los efectos, como parte del Contrato, como una parte adicional junto con el Proveedor de Servicios, y estará autorizado de forma irrevocable a actuar por cuenta de y vinculando al Proveedor de Servicios,
 - 5.1.2. Será titular de los mismos derechos y responsable de forma solidaria con el Proveedor de Servicios de las mismas obligaciones, y
 - 5.1.3. El Cliente será exonerado de sus obligaciones bajo el Contrato si las mismas son ejecutadas en favor del Sustituto.
- 5.2. El Cliente se compromete con la Entidad Financiera a:
 - 5.2.1. Continuar ejecutando sus obligaciones bajo el Contrato durante el Período de Intervención,
 - 5.2.2. Llevar a cabo todas las medidas para cooperar con cualquier administrador concursal que sea nombrado en relación al Proveedor de Servicios, los activos del Proveedor de Servicios o cualquiera de los accionistas del Proveedor de Servicios
 - 5.2.3. Aceptar al Sustituto y colaborar con el Sustituto y no con el Proveedor de Servicios durante el Período de Intervención, y

5.2.4. Aceptar como válidas las comunicaciones que pueda emitir el Sustituto en lugar del Proveedor de Servicios durante el Período de Intervención.

6. TERMINACIÓN POR EL CLIENTE DURANTE EL PERÍODO DE INTERVENCIÓN

- 6.1. El Cliente no podrá terminar el Contrato durante el Período de Intervención, salvo que:
- 6.1.1. La causa de terminación del Contrato continúe sin ser remediada en un plazo de [TBC] días desde la Notificación de la Acción de Cumplimiento.
- 6.1.2. Durante el Período de Intervención ocurra un nuevo incumplimiento del Contrato que no sea remediado en un plazo de [TBC] días.

7. DERECHO DE SALIDA

- 7.1. Cualquier Sustituto podrá (i) en un plazo de [TBC] días desde la comunicación de la Entidad Financiera o del Sustituto al Proveedor de Servicios, o (ii) la fecha del cumplimiento de las obligaciones del Proveedor de Servicios bajo el Acuerdo Financiero (“**Fecha de Descargo**”), quedar liberado de sus obligaciones y de sus derechos ante el Cliente bajo el Contrato.
- 7.2. Las obligaciones del Proveedor de Servicios bajo el Contrato seguirán resultando de obligado cumplimiento para el mismo.

8. CESIÓN DEL CONTRATO

- 8.1. Durante el Período de Intervención la Entidad Financiera podrá requerir la cesión del Contrato a cualquier Sustituto nombrado por ella, debiendo el Cliente y el Proveedor de Servicios llevar a cabo los actos necesarios para que la referida cesión se produzca.

9. ARBITRAJE

- 9.1. En caso de cualquier disputa, controversia o reclamación relacionada con este Acuerdo (en lo sucesivo, «**Disputa**»), las Partes intentarán resolverla entre ellas en un plazo de 30 (treinta) días naturales a partir de la fecha en que cualquiera de las Partes remita a la otra una notificación por escrito de dicha Disputa.
- 9.2. Si las Partes no logran resolver la Disputa dentro del periodo estipulado en el párrafo anterior, las Partes dan su consentimiento irrevocable e incondicional para que dicha Disputa se resuelva de manera firme y definitiva de acuerdo con el reglamento de arbitraje del [Centro de Mediación y Arbitraje de Madrid (CIMA)] (en la versión vigente al solicitarse el arbitraje) (“**Reglamento de Arbitraje**”).
- 9.3. El tribunal arbitral estará compuesto por un único árbitro nombrado en virtud de lo estipulado en el Reglamento de Arbitraje de la Corte de Arbitraje de Madrid.

- 9.4. El arbitraje tendrá lugar en [Madrid, España] y el laudo emitido se considerará como firme y definitivo. El tribunal de arbitraje decidirá sobre la Disputa como cuestión de Derecho.
- 9.5. El procedimiento de arbitraje se llevará a cabo en lengua castellana.
- 9.6. Durante el arbitraje, las Partes seguirán teniendo que cumplir con las obligaciones contraídas en virtud de este Acuerdo a menos que las propias Partes acuerden por escrito algo en sentido contrario. La resolución o extinción de este Acuerdo no supondrá la resolución o extinción del acuerdo sobre arbitraje, ni tampoco de cualquier arbitraje en curso.

10. LEY APLICABLE

- 10.1. Este Acuerdo se registrará e interpretará de acuerdo con la legislación del Reino de España.

Este Acuerdo ha sido suscrito en la fecha indicada al principio del mismo.

Firmado por [NOMBRE DEL DIRECTOR] en
nombre y representación de [NOMBRE
DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS] Director

Firmado por [NOMBRE DEL DIRECTOR] en
nombre y representación de [NOMBRE
DEL CLIENTE] Director

Firmado por [NOMBRE DEL DIRECTOR] en
nombre y representación de [NOMBRE
DE LA ENTIDAD FINANCIERA] Director



ANEXO 8

SEGUROS

ANNEX II - EPC clause influence on the statistical level for “Moderate”, “High” and “Very High” influence levels

As we explained in the previous section, once all relevant “on - balance clauses” have been analysed (following the 3-step methodology), the next step is to analyse controversial clauses that may or may not be on balance depending on their analysis. Clauses that require an impact analysis are listed below. This table should not be used on its own as a tool for determining the statistical analysis of an EPC. It must be read in conjunction with the Guide (Chapter 3) which explains the particular features of the typical EPC provisions that influence the statistical analysis.

	Chapter 3 reference	VERY HIGH importance	HIGH importance	MODERATE importance
Theme 2: Specification, design, construction, and installation of the EPC assets				
Responsibility for specification and design: issues with Authority taking risk.	2.1		x	
Construction and/or installation completion: issues with completion criteria as described in Theme 2.3	2.3		x	
Construction and/or installation completion: issues with phased completion and phased Operational Payments as described in Theme 2.3	2.3		x	
Snagging works: issues described in Theme 2.4	2.4		x	
Reimbursement of Authority costs: issues described in Theme 2.6	2.6		x	
Theme 3: Maintenance and operation of the EPC assets				
Responsibility for operation and maintenance: issues with Authority responsibility for maintenance as described in Theme 3.1	3.1		x	
Maintenance plan: issues with Authority approval reducing Partner risk as described in Theme 3.3	3.3		x	
Maintenance plan: issues with requiring Partner to incur costs as described in Theme 3.3	3.3			x
Maintenance funds: issues with the Authority taking risk on a maintenance fund as described in Theme 3.4	3.4		x	
Theme 4: The guaranteed savings				
Monitoring and measuring performance: Authority approval reducing Partner risk as described in Theme 4.2	4.2		x	
Testing performance: provision for unreasonably long grace periods as described in Theme 4.3	4.3			x

	Chapter 3 reference	VERY HIGH importance	HIGH importance	MODERATE importance
Routine adjustments: scope and nature of provisions do not meet conditions described in Theme 4.5	4.5		x	
Non-routine adjustments: scope and nature of provisions do not meet conditions as described in Theme 4.6	4.6		x	
Theme 5: The payment mechanism				
Indexation: issues described in Theme 5.3	5.3			x
Theme 6: Compensation, relief, and force majeure events				
Scope and nature of events: provisions that do not meet the conditions described in Theme 6.1	6.1		x	
Quantifying compensation/relief: provisions that do not meet the conditions described in Theme 6.1.4	6.1.4		x	
Compensation, relief and force majeure events that are dealt with through public law provisions as described in Theme 6.2	6.2	Specific analysis required		
Theme 7: Changes to the EPC				
Authority changes: issues with Partner compensation/relief as described in Theme 7.1	7.1		x	
Partner changes: obligation on the Authority to accept changes as described in Theme 7.2	7.2		x	
Theme 8: Changes in law				
Change in law: issues with Authority taking change in law risk as described in Theme 8	8			x
Theme 9: Insurance				
Insurance requirements provision for the Authority to take out certain insurances as described in Theme 9.1	9.1		x	
Insurance costs: provisions for the Authority to take/share risk/benefit of insurance cost changes that do not meet the conditions described in Theme 9.3	9.3		x	
Uninsurability: issues identified in Theme 9.4	9.4		x	
Theme 10: Warranties and indemnities				
Warranties: warranties that relate to risks and rewards as described in Theme 10.1	10.1	Specific analysis required		
Indemnities given by the Partner: limits or exclusions on indemnities that do not meet the conditions described in Theme 10.2	10.2		x	
Indemnities given by the Authority: indemnities for risks other than those described in Theme 10.3	10.3		x	
Theme 11: Early termination of the EPC				
Authority default termination: issues with Authority default termination triggers as described in Theme 11.2	11.2		x	
Rights of suspension: provisions that do not meet the condition described in Theme 11.6	11.6		x	
Theme 12: Compensation on early termination				
Provisions that do not preserve pre-termination liabilities as described in Theme 12	12		x	
No express provision on compensation amounts payable on early termination as described in Theme 12	12	Specific analysis required		
Partner default compensation: provisions	12.1.1		x	

	Chapter 3 reference	VERY HIGH importance	HIGH importance	MODERATE importance
that do not meet the remaining conditions listed in Approach 1 in Theme 12.1.1				
Partner default termination compensation: provisions that only partially take into account the Partner's performance of the project as described in Approach 2 in Theme 12.1.2	12.1.2		x	
Force majeure termination compensation: issue of compensation calculation as described in Theme 12.4	12.1.4			x
Schedule of termination charges: issue with the provision of a pre-agreed amount payable on force majeure termination as described in Theme 12.6	12.1.6			x
Theme 13: Expiry of the EPC				
Condition of the EPC assets on expiry: issue described in Theme 13.	13.3		x	
Theme 14: Financing arrangements				
Authority/government financing above the one third threshold as described in Theme 14.1	14.1	x		
Authority/government financing above the 10% threshold as described in Theme 14.1	14.1		x	
Authority/government financing up to (and including) the 10% threshold as described in Theme 14.1	14.1			x
Interest rate adjustments: issues described in Theme 14.4	14.4		x	
Refinancing: Authority's right to withhold approval for proposed refinancing on unlimited grounds as described in Theme 14.6.1	14.6.1		x	
Refinancing: provisions that allow a refinancing to increase the Authority's liabilities under the EPC without its consent as described in Theme 14.6.1	14.6.1		x	
Lenders' step-in rights: issues with liabilities as described in Theme 14.8	14.8			x
Theme 14: Government influence				
Authority/government entitlement to a share of profit above the one third threshold as described in Theme 15.1	15.1	x		
Authority/government entitlement to a share of profit above the 20% threshold (up to and including a one third share) as described in Theme 15.1	15.1		x	
Authority/government entitlement to a share of profit above the 10% threshold (up to and including 20%) as described in Theme 15.1	15.1			x
Authority step-in rights: issues described in Theme 15.3	15.3			x