

Condiciones Básicas de Partner

Estas “Condiciones Básicas de Partner” se acuerdan entre la entidad de Siemens (“Siemens”) y el partner (“Partner”), a quienes se hace referencia individualmente como la “Parte” y conjuntamente como las “Partes”, mediante la firma de un Execution Form.

Los términos en mayúscula se definen [al final del documento](#) o en otras secciones del Partner Agreement.

Estructura del Partner Agreement



Condiciones Básicas de Partner

1. Partner Agreement, orden de prelación

El “Partner Agreement” se compone de los siguientes documentos, enumerados en orden de prelación:

- **Execution Form**
- **Program Exhibit, si corresponde**
- **Condiciones Básicas de Partner**

Cada Execution Form y cada Program Exhibit (si aplica) se aplican únicamente a la relación de colaboración que se describe en dichos documentos.

2. Programa de Partner, Políticas de Partner, tarifas

2.1. Programa de Partner

El alcance del Programa de Partner aplicable y las funciones y responsabilidades de cada Parte y/o Filiales relevantes pueden describirse con mayor detalle en el Execution Form o en uno o más Program Exhibits.

2.2. Políticas de Partner

El Partner cumplirá con las Políticas de Partner que describen los beneficios y requisitos relacionados con el Programa de Partner. Siemens puede revisar las Políticas de Partner con efecto vinculante. Todos los cambios se publicarán en el Sistema de Partner de Siemens o se comunicarán por escrito al Partner. El Partner será notificado con antelación sobre cambios materiales en las Políticas de Partner. Si se realizan objeciones a cambios materiales, el Partner podrá resolver el Partner Agreement de manera extraordinaria notificándolo con un preaviso de, al menos, 60 días. El Partner debe proporcionar esta notificación dentro de los 30 días posteriores a recibir la notificación de cambios materiales.

2.3. Tarifas

Los Programas de Partner no están sujetos a una tarifa de Partner a menos que se prevea lo contrario en el Partner Agreement. El Programa de Partner puede incluir servicios de pagos adicionales, que pueden estar sujetos a condiciones separadas acordadas entre las Partes.

3. Clasificación del Partner y Partner Target Agreement

3.1. Clasificación del Partner

Salvo que el Partner Agreement establezca expresamente lo contrario, el Partner será clasificado inicialmente como Authorized Company. Para convertirse en Certified Partner, el Partner debe:

- a. ser aceptado por Siemens en un Programa de Partner y
- b. cumplir los requisitos descritos en las Políticas de Partner.

Los Certified Partner pueden ser clasificados por Siemens como Silver, Gold o Platinum Partner Level. Los criterios de clasificación, así como los beneficios y requisitos aplicables en los Programas de Partner, se describen en las Políticas de Partner.

3.2. Partner Target Agreement

Los aspectos específicos de la relación entre las Partes pueden establecerse en un Partner Target Agreement ("PTA").

4. Transacciones

4.1. Transacciones

Las transacciones con Clientes serán realizadas por el Partner en su propio nombre y por su propia cuenta. Las transacciones entre el Partner y Siemens, si las hubiera, estarán sujetas a un Acuerdo Comercial independiente, salvo que se regulen de otra forma en otros elementos del Partner Agreement.

4.2. Precios de reventa y condiciones comerciales

El Partner tiene derecho a establecer sus propios precios de reventa y sus propias condiciones comerciales con los Clientes.

4.3. Requisitos específicos de Alcances de software y/o servicios en la nube destinados a Reventa

Para los alcances de software y/o servicios en la nube destinados a Reventa, Siemens puede establecer requisitos específicos, como por ejemplo, que ciertos Alcances requieran la aceptación de determinadas "Condiciones Mínimas" para su uso, o que el Cliente acepte directamente las condiciones de uso con Siemens.

5. Roles y responsabilidades

5.1. Informes

El Partner y Siemens pueden acordar un método para realizar revisiones periódicas del negocio y para presentar informes de avance. Cada Parte mantiene poder de decisión absoluto sobre sus propias ofertas y su hoja de ruta. Cuando Siemens lo solicite razonablemente, el Partner, a su propio coste, proporcionará la información y los reportes relevantes del Programa de Partner correspondiente. El Partner deberá omitir información comercialmente sensible, como los precios finales a clientes, en dichos reportes.

5.2. Partnership managers

Si el Programa de Partner correspondiente lo requiere, ambas Partes designarán a una persona responsable de orientar la dirección estratégica de la relación y administrar el PTA ("Partnership Manager"). El Partnership Manager coordinará el trabajo de los recursos necesarios de ambas Partes y brindará apoyo activo a las organizaciones comerciales en actividades de prospección, ventas y entrega. Cualquiera de las Partes puede cambiar a su Partnership Manager mediante notificación a la otra Parte.

5.3. Marketing y promoción del Partner

En la medida en que corresponda al Programa de Partner o se acuerde de otro modo, el Partner realizará esfuerzos comerciales razonables para promover, publicitar y comercializar los Alcances destinados a Reventa, con un enfoque principal en el Territorio y por cuenta propia. El Partner podrá utilizar el material de marca, los materiales de marketing y los mensajes aprobados por Siemens, conforme al Partner Agreement y a cualquier requisito adicional publicado en el Sistema de Partner de Siemens.

El Partner deberá obtener el consentimiento escrito de Siemens antes de realizar comunicados de prensa o anuncios públicos relacionados con el Partner Agreement. Siemens no denegará dicho consentimiento sin razón debidamente justificada.

5.4. Marketing y promoción de Siemens

Siemens proporcionará al Partner apoyo en marketing y comunicaciones para las actividades descritas en el Partner Agreement. Estos servicios de apoyo pueden estar sujetos a un cargo si así se establece expresamente en el Partner Agreement. Siemens puede anunciar la firma del Partner Agreement o de cualquier Program Exhibit, y divulgar el nombre de la empresa del Partner, el Territorio, los productos ofrecidos, las condiciones generales y las razones del Partner para seleccionar a Siemens como proveedor.

5.5. Declaraciones y garantías

- a. Salvo que el Partner Agreement disponga expresamente lo contrario, Siemens no otorga declaraciones ni garantías, ya sean expresas o implícitas, sobre ningún aspecto, incluyendo comerciabilidad o calidad satisfactoria, idoneidad, originalidad, aptitud para un uso o propósito específico, ni sobre los resultados derivados del uso de cualquier Alcance, información confidencial u otros materiales proporcionados conforme al Partner Agreement.
- b. Si existe un Acuerdo Comercial entre Siemens y el Partner, este documento describe las garantías de Siemens respecto a los Alcances destinados a Reventa. A su discreción, el Partner puede otorgar al Cliente declaraciones, garantías o compromisos adicionales que el propio Partner asumirá y cumplirá. El Partner garantizará que dichos compromisos adicionales sean técnicamente viables, no contradigan la documentación técnica de los Alcances destinados a Reventa y que no sean atribuibles a Siemens. El Partner acepta indemnizar, eximir de responsabilidad y defender a Siemens frente a cualquier reclamación de Clientes o terceros que surja o esté relacionada con dichas declaraciones, garantías o compromisos adicionales realizados por el Partner.

5.6. Piratería

- a. El Partner informará a Siemens sobre cualquier sospecha de piratería de los Alcances o de uso no autorizado de Alcances de software o de servicios en la nube vendidos por el Partner, y adoptará las medidas razonables para detener y prevenir dicho uso no autorizado, en coordinación con Siemens.
- b. Si así se establece en el Partner Agreement, el Partner podrá recibir una compensación conforme a la política de Siemens, siempre que Siemens le asigne dicho derecho. Siemens puede llevar a cabo investigaciones relacionadas con presunta piratería, uso no autorizado de software o

infracciones sobre restricciones de licencia por parte del Partner, de Clientes o de Clientes potenciales. Si el Partner, un Cliente o un Cliente potencial ha participado en actividades prohibidas, Siemens se reserva el derecho, además de todos los demás derechos y recursos disponibles, de rechazar nuevos pedidos o pedidos pendientes del Partner o del Cliente o Cliente potencial involucrado, hasta la conclusión satisfactoria de la investigación correspondiente y/o de un acuerdo. Siemens tiene el derecho exclusivo de determinar el valor de cualquier acuerdo relacionado con el cumplimiento de licencias. Asimismo, si se determina que el Partner estuvo involucrado en actividades prohibidas, el Partner deberá reembolsar a Siemens los costes de dicha investigación.

5.7. Reportes de seguridad y protección

Si el Partner llega a conocer cualquier riesgo, presunto o real, relacionado con la seguridad del producto o la ciberseguridad u otros riesgos vinculados a los Alcances, deberá informar a Siemens sin demora indebida. El Partner cooperará con Siemens en la aplicación de las medidas de remediación que Siemens indique en materia de seguridad del producto y ciberseguridad. Estas medidas pueden incluir, entre otras, la implementación de instrucciones de seguridad del producto o la instalación de actualizaciones, mejoras y parches necesarios desde una perspectiva de ciberseguridad, publicados por Siemens o por terceros licenciantes, así como cualquier otra acción relacionada con seguridad del producto y ciberseguridad que sea razonablemente solicitada por Siemens.

6. Formación, cualificación, certificación y material de formación

6.1. Formación, cualificación y certificación

El Partner empleará y mantendrá personal y recursos con la experiencia técnica que sea razonablemente necesaria para cumplir sus obligaciones de conformidad con el Partner Agreement.

Durante la participación del Partner en un Programa de Partner, el Partner es responsable de asegurarse de que sus empleados cuenten con las cualificaciones y certificaciones exigidas por las Políticas de Partner aplicables.

Las Partes pueden acordar requisitos y medidas de formación, cualificación y certificación en el PTA.

6.2. Programas y material de formación

6.2.1. **Programas de formación.** Los programas de formación pueden ser ofrecidos por Siemens en línea, en las oficinas de Siemens o en otros lugares que Siemens designe. Estos programas de formación están sujetos a los términos y condiciones de formación estándar de Siemens. Siemens puede otorgar al Partner acceso a material de formación en línea exclusivamente para capacitar a su personal. El Partner no tiene derecho a usar, copiar, desarrollar, modificar, crear obras derivadas ni sublicenciar dicho material de formación, salvo lo expresamente autorizado en el Partner Agreement. Ningún otro uso del material de formación está permitido, a menos que se acuerde explícitamente en otra sección del Partner Agreement. El material de formación se proporciona "tal cual" y "según disponibilidad", sin garantías ni indemnidades de ningún tipo, incluidas garantías implícitas de comerciabilidad o idoneidad para un propósito específico.

6.2.2. **Material de formación.** Solo si el Programa de Partner lo permite explícitamente o si Siemens otorga su consentimiento previo por escrito, el Partner podrá modificar el material de formación para sus fines internos. En esos casos, el derecho del Partner a modificar y personalizar el material de formación estará limitado a permitirle:

- a. agregar sus logotipos, nombres comerciales y/o información de contacto al material de formación modificado,
- b. traducir o adaptar de otra manera el material de formación para lograr un uso más eficiente o adecuado,
- c. recortar, reorganizar o combinar partes del material de formación con otras metodologías, herramientas o materiales utilizados por el Partner.

El Partner acepta indemnizar, mantener indemne y defender a Siemens y a sus Filiales frente a cualquier reclamación de terceros, daños, multas o costes (incluidos honorarios y gastos de abogados) que estén relacionados de cualquier forma con la prestación, por parte del Partner, de servicios profesionales de consultoría, capacitación o servicios vinculados a los Alcances.

7. Compra y uso de los Alcances de Siemens

7.1. Uso interno de los Alcances

Siemens puede ofrecer al Partner acceso limitado y no transferible a los Alcances para uso interno, como capacitación de personal, demostraciones de marketing y evaluaciones internas, ya sea sin coste o mediante un cargo.

7.2. Condiciones aplicables a los Alcances

A menos que se acuerde lo contrario en el Execution Form o en el Program Exhibit correspondiente, la compra de los Alcances, ya sea para uso interno del Partner o para reventa, así como su utilización, no se rigen por el Partner Agreement, sino que estarán sujetas a un Acuerdo Comercial independiente.

7.3. Acuerdo Comercial con una Authorized Party

Para proteger la marca Siemens de daños reputacionales (por ejemplo, en casos de productos falsificados), el Partner adquirirá Alcances destinados a Reventa, dentro del alcance de este Partner Agreement, únicamente de Siemens o de una Authorized Party bajo el Acuerdo Comercial correspondiente. El Partner no adquirirá productos de terceros que sean falsificaciones de los Alcances, si sabe o debería saber que tienen esa naturaleza. Cualquier incumplimiento de esta Sección constituye un incumplimiento material del Partner Agreement. Los derechos de auditoría de Siemens establecidos en la Sección de Cumplimiento de estas Condiciones Básicas de Partner se aplicarán de forma equivalente a esta Sección.

7.4. Descuentos aplicables a los Alcances

Para evitar cualquier duda, el Partner Agreement por sí mismo no otorga al Partner derecho a descuentos sobre los Alcances de Siemens.

8. Privacidad de datos, Sistema de Partner de Siemens y datos del Partner

8.1. Acceso al Sistema de Partner de Siemens

Siemens proporcionará al Partner acceso al Sistema de Partner de Siemens. Para acceder a este sistema o a cualquier sistema de Siemens, cada empleado del Partner que necesite dicho acceso podrá estar obligado a:

- a. aceptar las condiciones de uso aplicables del sistema y
- b. obtener una webkey personal en el formato definido por Siemens y asignada a una dirección de correo electrónico única del Partner.

Todo el material y la información contenidos en el Sistema de Partner de Siemens constituyen Información Confidencial de Siemens. El Partner no usará ninguna información a la que acceda en el Sistema de Partner de Siemens para fines distintos a los establecidos en el Partner Agreement.

8.2. Información requerida

El Partner notificará a Siemens de manera inmediata cuando

- a. un nuevo empleado requiera una *webkey*,
- b. un empleado del Partner que tenga una *webkey* ya no trabaje para el Partner o ya no necesita dicha *webkey*, o
- c. el Partner tenga conocimiento de que alguno de sus empleados ha accedido o utilizado información dentro del Sistema de Partner de Siemens para fines distintos a los establecidos en el Partner Agreement.

8.3. Datos del Partner

Los datos del Partner y de sus empleados disponibles a través del Sistema de Partner de Siemens ("Datos del Partner") serán procesados en las bases de datos de partners de Siemens. Estas bases de datos solo serán accesibles para empleados autorizados de Siemens y de sus Filiales, así como para consultores o proveedores de IT. Siemens se reserva el derecho de agregar, modificar o actualizar los datos ingresados en el Sistema de Partner de Siemens cuando sea razonablemente necesario.

Además, Siemens incorporará al Sistema de Partner de Siemens datos personales de empleados seleccionados del Partner (por ejemplo, información de contacto, estado de certificación, competencias

y formaciones realizadas). Parte de la información de la empresa ingresada en el Sistema de Partner de Siemens puede publicarse en la herramienta "Partner Finder" durante la vigencia del Partner Agreement. El Partner otorga su consentimiento para dicha publicación.

8.4. Opciones de financiación

Para evaluar las opciones de financiación que puedan ofrecerse al Partner, Siemens puede compartir con sus Filiales los datos relacionados con el Partner obtenidos en el marco de la relación comercial entre las Partes.

8.5. Administrador de datos del Partner

Si resulta aplicable en el Programa de Partner relevante, el Partner designará a uno de sus empleados como "Partner Data Administrator" dentro del Sistema de Partner de Siemens. El Partner Data Administrator tendrá los derechos de administración necesarios sobre dicho sistema y estará autorizado a modificar o agregar Datos del Partner. Si los Datos del Partner no pudieran corregirse, el Partner Data Administrator deberá notificarlo a Siemens. El Partner Data Administrator podrá crear registros para sucursales y oficinas del Partner, siempre que formen parte de la misma entidad legal del Partner que suscribe el Partner Agreement.

8.6. Privacidad de Datos

Cada Parte cumplirá con las leyes de privacidad de datos aplicables a la protección de datos personales en relación con sus obligaciones bajo el Partner Agreement. El Partner es responsable de cumplir los requisitos legales que permitan a Siemens y a terceros utilizar los datos personales de los empleados relevantes del Partner conforme a lo previsto en el Partner Agreement, sin infringir derechos ni leyes aplicables. Si Siemens está establecida en Brasil, el Espacio Económico Europeo o el Reino Unido, el Acuerdo de Corresponsables de Tratamiento disponible en el siguiente enlace: <http://www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms> aplicará al procesamiento de los datos personales incluidos en los Datos del Partner u otros datos gestionados conjuntamente según lo allí descrito.

9. Intercambio de Datos

Si resulta de aplicación al Programa de Partner, las Partes intercambiarán los datos relevantes relacionados con la relación comercial, con el fin de mejorar la distribución de los Alcances destinados a Reventa, bajo las siguientes condiciones y según se detalla en las Políticas de Partner.

9.1. Definiciones para el Intercambio de Datos

- a. **"Datos de Distribución"**: los datos que el Partner comparte con Siemens a través del Sistema de Partner de Siemens, relacionados con la relación comercial, y especialmente con respecto a la distribución de los Alcances a través de Partners. Incluye información sobre el Cliente, la región de ventas y los verticales correspondientes, los Alcances relevantes y su disponibilidad a través del Partner, los números de parte de Siemens, y la información real de inventario y existencias. El Partner no compartirá con Siemens información sobre sus precios de reventa.
- b. **"Información Analítica"**: los datos proporcionados por Siemens basados en su análisis enriquecido del Datos de Distribución del Partner y de otros datos disponibles para Siemens. Incluye información sobre posibles oportunidades de venta cruzada y recomendaciones para el Partner sobre las acciones óptimas siguientes.
- c. **"Datos Compartidos"**: los datos intercambiados entre las Partes relacionados con la relación comercial, especialmente Datos de Distribución e Información Analítica.
- d. **"Intercambio de Datos"**: el intercambio de Datos Compartidos entre las Partes para el propósito definido en el documento.

9.2. Propósito y beneficios del Intercambio de Datos

9.2.1. **Propósito del Intercambio de Datos.** El propósito del Intercambio de Datos ("Propósito") es mejorar la distribución de los Alcances, por ejemplo,

- a. permitiendo que el Partner atienda mejor a sus Clientes y aumente su rendimiento en ventas, optimizando su gestión de recursos con base en la Información Analítica y reflejando la disponibilidad de los Alcances en el Partner;
- b. optimizando la distribución de los Alcances mediante el análisis de los Datos de Distribución, mejorando los Alcances y el soporte proporcionado por Siemens;

- c. permitiendo a Siemens verificar el cumplimiento del Partner con el Partner Agreement y con el Acuerdo Comercial;
- d. permitiendo a Siemens ofrecer la garantía o el soporte aplicable a los Clientes y verificar su derecho a recibirlos; y
- e. optimizando otros aspectos de la relación comercial.

9.2.2. **Beneficios del Intercambio de Datos.** Además de la Información Analítica, Siemens puede ofrecer al Partner otros beneficios según lo especificado en el Partner Agreement o en las Políticas de Partner.

9.3. Derechos sobre los Datos de Distribución

El Partner otorga a Siemens todos los derechos para usar los Datos de Distribución dentro del Propósito descrito arriba, incluyendo su puesta en común con Filiales.

9.4. Calidad de los Datos Compartidos

Cada Parte confirma que dispone de las autorizaciones necesarias respecto de los Datos Compartidos, incluido que el Partner está facultado para compartir dichos Datos Compartidos conforme a los acuerdos aplicables con sus Clientes.. Las Partes harán los esfuerzos comerciales razonables para que todos los Datos Compartidos sean exactos, completos y estén actualizados. Se notificarán mutuamente, sin demora, cualquier inexactitud detectada y proporcionarán los Datos Compartidos corregidos.

10. Propiedad Intelectual, Partner Emblem de Siemens, marcas del Partner e indemnización

10.1. Propiedad Intelectual

Cada Parte conservará todos los derechos sobre cualquier Propiedad Intelectual o sobre cualquier material o información que poseyera o hubiera desarrollado antes de la Fecha Efectiva, o que adquiriera o desarrollara con posterioridad, sin referencia ni uso de la Información Confidencial de la otra Parte. La Propiedad Intelectual de cada Parte está sujeta a las obligaciones de confidencialidad establecidas en el Partner Agreement. Salvo disposición expresa en contrario en el Partner Agreement, ninguna Parte concede a la otra ninguna licencia sobre su Propiedad Intelectual.

10.2. Partner Emblem de Siemens

A partir de la Fecha Efectiva, el Partner tiene derecho a usar el Partner Emblem que se le haya otorgado en el Execution Form, así como la marca SIEMENS, bajo las condiciones indicadas en las Condiciones de Partner Emblem de Siemens disponibles en: <http://www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms>. Esta Sección sustituye cualquier derecho existente de uso de un Partner Emblem, logotipos comparables, emblemas de partner o marcas de Siemens o de cualquier entidad legal que, directa o indirectamente, sea controlada por Siemens, controle a Siemens o esté controlada por una entidad legal que directa o indirectamente controle a Siemens ("Filial de Siemens"), salvo que aquí se establezca expresamente lo contrario.

10.3. Marcas del Partner

El Partner otorga a Siemens una licencia no transferible, no exclusiva, libre de regalías y limitada para usar las marcas, nombres comerciales o logotipos del Partner durante la vigencia del Partner Agreement, y solo en la medida razonablemente necesaria para los fines descritos en esta Sección. Siemens reconoce el valor del fondo de comercio asociado a las marcas del Partner y que dicho del fondo de comercio pertenece al Partner. A la resolución o expiración del Partner Agreement, Siemens, a solicitud del Partner, cesará el uso de las marcas propiedad del Partner o bajo su control. La documentación comercial y de producto de Siemens que haga referencia al Partner y sus marcas será retirada gradualmente de forma razonable.

Siemens prestará asistencia razonable al Partner para proteger sus marcas en la medida en que hayan sido utilizadas por Siemens.

10.4. Reclamación de terceros

- a. El Partner informará a Siemens sin demora indebida si un tercero, directa o indirectamente, presenta una reclamación contra Siemens. El Partner no reconocerá dichas reclamaciones de terceros. El Partner asistirá a Siemens en la defensa de esas reclamaciones, incluidas, entre

otras, las derivadas de un proceso judicial, y actuará únicamente conforme a las instrucciones escritas de Siemens. Siemens reembolsará al Partner los gastos real y razonablemente incurridos en dicha defensa.

- b. Si un tercero, con base en una supuesta infracción de sus derechos de propiedad industrial o derechos de autor por parte de Alcances utilizados conforme a las condiciones aplicables, formula reclamaciones legítimas contra el Partner, y el Partner ha adquirido los Alcances de Siemens en virtud del Acuerdo Comercial correspondiente, Siemens será responsable frente al Partner de acuerdo con las disposiciones pertinentes del Acuerdo Comercial aplicable.
- c. Si surgen cuestiones más allá de las mencionadas en la Sección (b) anterior, Siemens y el Partner negociarán de buena fe para alcanzar un acuerdo amistoso, considerando sus intereses mutuos.

10.5. Indemnización

El Partner indemnizará y defenderá, a su coste, cualquier acción interpuesta contra Siemens en la medida en que se base en la alegación de que cualquier Propiedad Intelectual proporcionada por el Partner infringe derechos de autor, secretos comerciales o una patente o marca de un tercero, siempre que Siemens proporcione al Partner

- a. una notificación escrita, con la reclamación, sin demora indebida y
- b. toda la información solicitada y la asistencia razonable relacionada con la reclamación.

Siemens no reconocerá esas reclamaciones del tercero sin el consentimiento del Partner.

11. Cumplimiento

11.1. Cumplimiento general

Ambas Partes se comprometen a mantener una conducta empresarial responsable y a lograr el éxito comercial mediante acciones legales, éticas y confiables. Cada Parte cumplirá con las leyes y regulaciones aplicables derivadas del Partner Agreement o relacionadas con éste, incluyendo, entre otras, las relativas a anticorrupción, defensa de la competencia, prevención de blanqueo de capitales/lavado de dinero, conducta fraudulenta, derechos humanos, privacidad de datos y cumplimiento comercial/controles de exportación. Cualquier incumplimiento de esta Sección sobre Cumplimiento General por una de las Partes será considerado un incumplimiento material. Cada Parte acepta mantener un sistema de gestión de cumplimiento adecuado y eficaz para garantizar el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. Puede consultarse información sobre el Sistema de Cumplimiento de Siemens en: <https://www.siemens.com/global/en/company/about/compliance.html>.

11.2. Libros y registros

Cada Parte mantendrá libros y registros financieros exactos y razonablemente detallados en relación con las actividades previstas en el Partner Agreement. Cualquier coste, tarifa o gasto deberá ser

- a. registrado de manera oportuna,
- b. descrito con precisión y suficiente detalle en los libros y registros (no se permiten categorizaciones como "otros", "misceláneos" o "varios"), y de manera que refleje su verdadera naturaleza, y
- c. no será pagado en efectivo

Cada Parte conservará la documentación de respaldo debidamente detallada.

11.3. Auditoría

Si Siemens considera, de buena fe y con base en información creíble, que el Partner ha incumplido, o potencialmente va a incumplir, alguna de las disposiciones de esta Sección sobre Cumplimiento, tendrá derecho a auditar el cumplimiento del Partner respecto de dichas disposiciones, en relación con las actividades previstas en el Partner Agreement. A solicitud del Partner o a discreción de Siemens, Siemens seleccionará a un tercero independiente para realizar la auditoría, sobre todo si la auditoría incluye documentos que contengan información comercialmente sensible (por ejemplo, precios de reventa). El Partner cooperará plenamente en cualquier auditoría realizada por Siemens o en su nombre.

12. Confidencialidad

12.1. No divulgación de Información Confidencial

La Parte receptora:

- a. no divulgará la Información Confidencial, salvo que: (a) sea estrictamente necesario para sus Filiales, empleados, consultores, contratistas y asesores financieros, fiscales y legales, quienes deberán estar sujetos a obligaciones de confidencialidad y restricciones de uso al menos tan estrictas como las previstas en el Partner Agreement; o (b) lo autorice el Partner Agreement o, en su caso, la Parte divulgadora;
- b. usará la Información Confidencial únicamente según sea necesario para ejercer o hacer valer derechos o cumplir obligaciones conforme al Partner Agreement; y
- c. empleará el cuidado razonable para proteger, contra el uso y la divulgación no autorizados, la Información Confidencial de la Parte divulgadora. La Parte receptora será responsable del cumplimiento de esta Sección sobre Confidencialidad por parte de cada uno de sus destinatarios.

12.2. Exclusiones

Las obligaciones establecidas en esta Sección sobre Confidencialidad no aplicarán a ninguna Información Confidencial que

- a. sea pública o llegue a estar disponible públicamente, siempre que no sea consecuencia de una divulgación realizada por la Parte receptora en violación del Partner Agreement,
- b. esté disponible para la Parte receptora por medio de una fuente distinta a la Parte divulgadora, siempre que la Parte receptora no tenga motivos para creer que dicha fuente esté sujeta a una obligación legal, contractual o fiduciaria de confidencialidad,
- c. se encontrara en posesión de la Parte receptora sin obligación de confidencialidad antes de haber sido recibida de la Parte divulgadora,
- d. sea desarrollada de manera independiente por la Parte receptora sin utilizar ni hacer referencia a la Información Confidencial de la Parte divulgadora, o
- e. deba ser divulgada por requerimiento de una autoridad gubernamental o por ley, siempre que la Parte receptora proporcione a la Parte divulgadora una notificación escrita de dicha divulgación obligatoria, en la medida en que la ley lo permita, y coopere con la Parte divulgadora para limitar el alcance de dicha divulgación.

13. Plazo y resolución

13.1. Plazo

El Partner Agreement permanecerá vigente durante un período inicial de un año a contar desde la fecha de aceptación por ambas Partes. Posteriormente, el Partner Agreement se renovará automáticamente por períodos sucesivos de un año. Cualquiera de las Partes podrá dar por terminado el Partner Agreement conforme a los términos y condiciones establecidos en el mismo.

13.2. Derechos de resolución

- 13.2.1. **Resolución por conveniencia.** Salvo que se acuerde lo contrario, cualquiera de las Partes podrá dar por terminado el Partner Agreement antes del 30 de septiembre, siempre que lo notifique a la otra Parte con al menos 3 meses de preaviso.
- 13.2.2. **Resolución por incumplimiento.** Cualquiera de las Partes podrá terminar el Partner Agreement con efecto inmediato si la otra Parte incurre en un incumplimiento material o no cumple sus obligaciones bajo el Partner Agreement, y dicho incumplimiento no se subsana dentro de los 30 días posteriores a la recepción de la notificación de la otra Parte.
- 13.2.3. **Resolución por insolvencia.** A menos que lo impidan las leyes de insolvencia aplicables, cualquiera de las Partes podrá dar por terminado el Partner Agreement o cualquier Program Exhibit mediante notificación escrita a la otra Parte si ésta:
 - a. se vuelve insolvente,
 - b. realiza una cesión general de activos en beneficio de los acreedores,
 - c. presenta, o es objeto de una solicitud de concurso de acreedores, reorganización o procedimiento similar, o designa un interventor, administrador concursal o representante equivalente respecto de sus bienes o activos, en todo o en parte, o

- d. presenta, o es objeto de cualquier otro procedimiento conforme a la legislación aplicable en materia de insolvencia.

13.2.4. **Resolución por cambio de control.** Si un tercero adquiere la totalidad o una parte sustancial de los activos del Partner, o el 50% o más de los derechos de voto de su capital social, el Partner lo notificará a Siemens por escrito. Si Siemens determina de buena fe que existe una probabilidad razonable de una amenaza competitiva significativa o incertidumbre sobre la capacidad del Partner para continuar cumpliendo sus obligaciones derivadas del Partner Agreement, Siemens podrá dar por terminado el Partner Agreement de inmediato, mediante notificación por escrito al Partner.

13.3. Efectos del aviso de resolución

- a. A partir de la fecha efectiva de resolución o expiración del Partner Agreement, el Partner deberá
 - dejar de presentarse como Partner de Siemens, y
 - dejar de utilizar los Alcances y servicios proporcionados al Partner en virtud del Partner Agreement.
- b. El Partner entregará a la mayor brevedad posible a Siemens, y en ningún caso más allá de 15 días a contar desde la fecha efectiva de la resolución, todas las copias de cualquier software y documentación, incluidos resúmenes, extractos, actualizaciones o modificaciones, así como cualquier otra Información Confidencial o información propiedad de Siemens que esté en posesión del Partner.
- c. La resolución no libera a ninguna de las Partes de
 - sus obligaciones de pago de conformidad con el Partner Agreement
 - las responsabilidades incurridas por cualquiera de las Partes antes de la fecha efectiva de resolución.
- d. Ninguna de las Partes tendrá derecho a reclamar nada a la otra por la resolución producida, ni podrá exigir compensación por esfuerzos realizados durante la vigencia del Partner Agreement cuyos beneficios se manifiesten después de su resolución, salvo que así lo exija la legislación aplicable de obligado cumplimiento.

14. Limitación de responsabilidad

14.1. Responsabilidad total y acumulada

La responsabilidad total y acumulada de cada Parte bajo el Partner Agreement queda limitada a las cantidades pagadas o adeudadas a dicha Parte por la otra, en virtud del Partner Agreement (si las hubiera), como compensación por su esfuerzo, y en apoyo de la relación comercial durante los 12 meses anteriores al primer evento que originó la reclamación. Siemens solo será responsable por los Alcances si estos fueron adquiridos por el Partner directamente a Siemens y de conformidad con el Acuerdo Comercial correspondiente.

14.2. Exclusiones

Incluso si fueran previsibles, ninguna de las Partes será responsable por:

- a. cualquier daño indirecto, incidental, consecuencial, especial, ejemplar o punitivo;
- b. la pérdida de producción,
- c. la interrupción de operaciones;
- d. la pérdida de uso;
- e. la pérdida o corrupción de datos;
- f. las reclamaciones contractuales de terceros;
- g. el lucro cesante, la pérdida de ingresos, beneficios, capital e intereses o ahorros previstos.

14.3. No aplicabilidad de las limitaciones y exclusiones

Las limitaciones y exclusiones establecidas en esta Sección no aplican a

- a. el incumplimiento de obligaciones de pago, de las condiciones de licencia o de las restricciones de uso,
- b. los actos realizados con dolo, negligencia grave, declaraciones fraudulentas o conducta dolosa,
- c. las lesiones personales o fallecimiento,
- d. las obligaciones de indemnización previstas en el Partner Agreement,
- e. el incumplimiento de obligaciones o de declaraciones y garantías establecidas en el Partner Agreement relacionadas con confidencialidad, cumplimiento de obligaciones de comercio exterior, cumplimiento normativo o privacidad de datos, o
- f. el uso o la apropiación indebidos de derechos de propiedad intelectual.

14.4. Consideración de la legislación aplicable

Además, las limitaciones y exclusiones establecidas en esta Sección no aplican en la medida en que la responsabilidad no pueda ser limitada o excluida de conformidad con la legislación aplicable.

14.5. Alcance de las limitaciones y exclusiones

Las limitaciones y exclusiones anteriores aplican

- a. en beneficio de cada Parte y de sus Filiales, así como de sus respectivos directores, empleados, licenciantes, subcontratistas y representantes, y
- b. con independencia de la naturaleza de la acción ejercitada, ya sea basada en contrato, ley, responsabilidad civil (incluida la negligencia) o cualquier otra causa.

14.6. Plazo para presentar reclamaciones

Ninguna de las Partes será responsable por ninguna reclamación relacionada con el Partner Agreement si dicha reclamación se presenta después de dos años, a contar desde que la Parte reclamante descubrió, o debería haber descubierto, el primer evento que originó la reclamación.

15. Comercio exterior

15.1. Definiciones

- 15.1.1. **Regulaciones de comercio exterior:** Todas las sanciones, embargos y regulaciones aplicables de control de exportaciones y re-exportaciones, incluidas, en cualquier caso, las de la Unión Europea, los Estados Unidos de América y cualquier jurisdicción local aplicable.
- 15.1.2. **Licencias y Derechos Restringidos:** Todos los derechos de propiedad intelectual y secretos comerciales (incluido cualquier material o información relacionada) transferidos o licenciados por Siemens al Partner que se refieran a bienes y tecnología sujetos a restricciones de exportación, según se especifica en los anexos correspondientes del Reglamento (UE) n.º 833/2014 del Consejo o del Reglamento (CE) n.º 765/2006 del Consejo.

15.2. Cumplimiento de regulaciones de comercio exterior

El Partner cumplirá la normativa de Comercio Exterior aplicable a todas las Entregas, así como las disposiciones relativas a los derechos de propiedad intelectual y a los secretos empresariales sujetos al Partner Agreement.

15.3. Controles de exportación para las Entregas

Antes de que el Partner realice cualquier transacción con un tercero relacionada con las Entregas, se asegurará de que:

- a. el uso, transferencia o distribución de las Entregas por parte del Partner no infrinja ni eluda ninguna Regulación de Comercio Exterior;
- b. las Entregas no estén destinadas a fines prohibidos o no autorizados de carácter no civil (por ejemplo, armamento, tecnología nuclear u otros usos de defensa y militares); y
- c. el Partner haya verificado a todas las partes involucradas en la transacción en uso de las listas de partes restringidas emitidas de conformidad con las Regulaciones de Comercio Exterior.

15.4. No exportar ni reexportar a Rusia o Bielorrusia

El Partner:

- a. no venderá, exportará ni reexportará, directa o indirectamente (por ejemplo, a través de países de la Unión Económica Euroasiática (“EAEU” por sus siglas en inglés)), ninguna Entrega a Rusia o Bielorrusia, ni para su uso en esos países;
- b. realizará sus mejores esfuerzos para asegurar que el propósito de esta prohibición de exportación/reexportación no sea frustrado por ningún tercero;
- c. mantendrá un mecanismo de supervisión adecuado para detectar conductas de terceros que pudieran frustrar el propósito de esta prohibición de exportación/reexportación; y
- d. no utilizará las Licencias y Derechos Restringidos para la venta, suministro, servicio, fabricación, transferencia o exportación, directa o indirecta, a Rusia o Bielorrusia, ni para su uso en dichos países, e impondrá contractualmente estas obligaciones a sus sublicenciatarios.

15.5. Entregas digitales

El Partner:

- a. no descargará, instalará, accederá ni utilizará software o servicios en la nube desde o en cualquier ubicación prohibida o sujeta a sanciones integrales de conformidad con las Regulaciones de Comercio Exterior;
- b. no concederá acceso, transferirá, (re)exportará (incluidas las exportaciones o reexportaciones consideradas “tácitas”) ni pondrá a disposición software o servicios en la nube a ninguna entidad o persona identificada en listas de partes restringidas emitidas de conformidad con las Regulaciones de Comercio Exterior, ni a entidades propiedad de o controladas por una parte restringida;
- c. usará el software o los servicios en la nube exclusivamente para fines permitidos por las Regulaciones de Comercio Exterior (por ejemplo, sin uso en relación con armamento, tecnología nuclear o armas);
- d. cargará en la plataforma de servicios en la nube únicamente contenido no controlado (p. ej., en la UE: AL = N; en EE. UU.: ECCN = N o EAR99);
- e. no facilitará ninguna de estas actividades por parte de ningún usuario;
- f. será responsable del uso del software o de los servicios en la nube por parte de sus usuarios;
- g. proporcionará a sus usuarios la información necesaria para asegurar el cumplimiento de las Regulaciones de Comercio Exterior; y
- h. cancelará el acceso de cualquier usuario al software o a los servicios en la nube cuando tenga conocimiento de cualquier incumplimiento de las Regulaciones de Comercio Exterior por parte de dicho usuario.

Siemens podrá limitar, suspender o finalizar el acceso a las Entregas por parte del Partner o de los usuarios del Partner si así lo requieren las Regulaciones de Comercio Exterior.

15.6. Desarrollo de semiconductores

El Partner no utilizará las Entregas, sin el consentimiento previo por escrito de Siemens, para desarrollar o producir circuitos integrados en ninguna instalación avanzada de fabricación de semiconductores ubicada en la República Popular China, ni en otras ubicaciones restringidas que cumplan los criterios especificados en las “U.S. Export Administration Regulations, 15 C.F.R. 744.23”.

15.7. Información requerida

15.7.1. **Obligación de información del Partner.** El Partner deberá, sin demora:

- a. informar a Siemens sobre cualquier problema en la aplicación de la Sección “No exportar ni reexportar a Rusia o Bielorrusia”; y
- b. proporcionar, a solicitud de Siemens, información sobre
 - los usuarios, el uso previsto y el lugar de uso;
 - el destino final de las Entregas; y
 - el cumplimiento, propio y de sus usuarios, de esta Sección sobre Comercio Exterior.

15.7.2. **Información relacionada con defensa; requisitos de manejo especial de datos.** Si la información está relacionada con defensa o requiere un manejo especial de datos, el Partner deberá notificarlo previamente a Siemens y utilizar los métodos de divulgación que Siemens indique.

15.8. Reserva y suspensión

- 15.8.1. **Reserva.** Siemens no estará obligada a cumplir ningún Contrato si se ve impedida debido a:
- impedimentos derivados de cuestiones de comercio exterior, ya sean nacionales o internacionales;
 - impedimentos derivados de requisitos de aduanas; o
 - cualquier Regulación de Comercio Exterior.
- 15.8.2. **Suspensión.** Siemens podrá limitar o suspender el acceso a las Entregas por parte del Cliente o de los usuarios del Cliente si así lo requieren las Regulaciones de Comercio Exterior.

15.9. Incumplimiento de Regulaciones de Comercio Exterior

Cualquier violación por parte del Partner de esta Sección sobre Comercio Exterior constituye un incumplimiento material del Acuerdo.

16. Disposiciones generales

16.1. Contratista independiente

La relación establecida por el Partner Agreement es la de contratistas independientes, y nada en el Partner Agreement se interpretará como creación de una relación de agencia, asociación, empleo o empresa conjunta. Ninguna de las Partes tendrá el derecho, poder o autoridad para actuar o crear obligaciones, expresas o implícitas, en nombre de la otra Parte. El Partner es totalmente responsable de su desempeño de conformidad con el Partner Agreement, y todas las obligaciones financieras asociadas a su negocio son responsabilidad exclusiva del Partner.

16.2. Otros Programas para Partner

El Partner confirma que ha informado a Siemens sobre cualquier asociación existente o participación en programas para Partner operados por competidores de Siemens dentro del objeto del Programa de Partner correspondiente, antes de la Fecha Efectiva. El Partner informará de inmediato a Siemens por escrito sobre cualquier cambio en este sentido.

16.3. Feedback

Si el Partner proporciona ideas relacionadas con los Alcances, incluyendo sugerencias de mejoras o modificaciones, (en conjunto, "Feedback"), el Partner acepta que Siemens podrá usar dicho Feedback sin condición ni restricción alguna.

16.4. No representación

El Partner Agreement no otorga al Partner ningún derecho o autoridad para obligar a Siemens a aceptar pedidos. El Partner no está autorizado a celebrar ventas u otros contratos con terceros en nombre de Siemens sin el consentimiento previo por escrito de Siemens. Salvo autorización expresa y escrita de Siemens, el Partner no realizará declaraciones ni garantías en nombre de Siemens ni actuará de manera que genere responsabilidades para Siemens.

16.5. Notificaciones

Las comunicaciones bajo el Partner Agreement serán efectivas si se realizan por escrito. "Por escrito" incluye el correo electrónico, salvo que se indique lo contrario. Siemens puede enviar notificaciones a través de los Sistemas de Partner de Siemens. Las notificaciones relativas a disputas, reclamaciones, incumplimientos, resoluciones o prórrogas deben enviarse por carta a las personas y/o a la dirección especificadas en el Execution Form. Cualquiera de las Partes puede actualizar su información de contacto para dichas notificaciones previo aviso por escrito a la otra Parte.

16.6. Fuerza mayor

Ninguna de las Partes será responsable por retrasos o por la falta de cumplimiento de sus obligaciones bajo el Partner Agreement (salvo las obligaciones de pago) cuando ello se deba a una causa fuera de su control razonable. La Parte afectada por el retraso notificará a la mayor brevedad posible a la otra Parte la concurrencia de dicho evento.

16.7. Cesión

Ninguna de las Partes podrá, total o parcialmente, ceder, subcontratar, sublicenciar o transferir de otro modo, por ley o por cualquier otro medio, el Partner Agreement, ni cualquiera de los derechos, deberes, obligaciones o licencias otorgadas de conformidad con el mismo, sin el consentimiento previo por escrito de la otra Parte. No obstante lo anterior, Siemens podrá ceder el Partner Agreement o los derechos y responsabilidades derivados de éste a una Filial, o como consecuencia de una venta, fusión, reorganización corporativa o desinversión. El Partner Agreement se extenderá y será vinculante para los sucesores, representantes legales y cesionarios permitidos de las Partes.

16.8. No exclusividad

Ninguna de las Partes otorga ni se compromete a ningún tipo de exclusividad respecto de la otra Parte bajo el Partner Agreement. Ninguna de las Partes ofrece garantía alguna a la otra sobre el éxito o la rentabilidad de la relación descrita en el Partner Agreement, ni garantiza que un tercero celebrará un acuerdo para adquirir los productos o servicios de la otra Parte.

16.9. No renuncia; validez y exigibilidad

La falta de ejercicio o de exigencia de cualquier disposición del Partner Agreement no se interpretará como una renuncia a dicha disposición. Si alguna disposición del Partner Agreement se considerara inválida, ilegal o inexigible, ello no afectará la validez, legalidad ni exigibilidad de las disposiciones restantes, y dicha disposición se tendrá por reformulada para reflejar, en la medida de lo posible y conforme a la ley aplicable, la intención original de las Partes. Las Partes acuerdan que las firmas electrónicas tendrán la misma validez y efectividad que las firmas manuscritas.

16.10. Cláusulas subsistentes

La resolución o expiración del Partner Agreement no afecta la validez ni la exigibilidad de las disposiciones que, por su naturaleza, estén destinadas a subsistir tras dicha resolución o expiración. Sin limitación, subsistirán las disposiciones sobre los temas siguientes:

- las obligaciones de confidencialidad, que permanecerán vigentes durante los cinco (5) años posteriores a la finalización del Partner Agreement;
- las obligaciones de cumplimiento, incluyendo control de exportaciones, anticorrupción, privacidad de datos y protección de datos;
- las obligaciones de responsabilidad e indemnización;
- Propiedad Intelectual;
- ley aplicable y resolución de disputas;
- cualesquiera otras disposiciones que expresamente se indique que subsisten o que, por su naturaleza, deban subsistir tras la resolución o expiración.

16.11. Acuerdo íntegro

El Partner Agreement, junto con cualquier requisito adicional establecido en las Políticas de Partner, constituye la declaración completa e íntegra del acuerdo entre las Partes respecto del objeto del mismo, y reemplaza cualquier acuerdo, entendimiento o comunicación previa o simultánea, ya sea escrita u oral, relacionada con dicha materia. El Partner Agreement solo podrá modificarse mediante un documento escrito, firmado de forma manual o electrónica por representantes autorizados de ambas Partes.

16.12. Ley aplicable y resolución de disputas

- 16.12.1. **Ley aplicable.** El Partner Agreement estará sujeto a las leyes aplicables indicadas en la tabla siguiente, sin referencia a las normas sobre conflicto de leyes. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías no aplicará al Partner Agreement. Cualquier disputa que surja o esté relacionada con el Partner Agreement se resolverá conforme a lo establecido en la tabla siguiente.

| Si la entidad contratante de Siemens está en: | la ley aplicable será: | Cualquier disputa que surja de o en relación con el Partner Agreement será: |
|---|---|--|
| un país de Norte o Sudamérica, excepto Brasil, | las leyes del Estado de Delaware, Estados Unidos. | sometida a la jurisdicción de los tribunales del Estado de Delaware, EE. UU. Cada Parte se somete irrevocablemente a la jurisdicción personal del tribunal competente del Estado de Delaware para dichas disputas. |
| Brasil, | las leyes de Brasil. | sometida a la jurisdicción y competencia del tribunal de la ciudad donde esté domiciliada la entidad de Siemens que celebra el Partner Agreement. |
| un país de Asia o Australia/Oceanía, excepto Japón, Israel y Turquía, | las leyes de Singapur. | resuelta de forma definitiva mediante arbitraje vinculante conforme a las Reglas de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (“ ICC Rules ”). La sede del arbitraje será Singapur. |
| Japón, | las leyes de Japón. | resuelta de forma definitiva mediante arbitraje vinculante conforme a las Reglas de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (“ ICC Rules ”). La sede del arbitraje será Tokio, Japón. |
| un país no incluido en ninguno de los anteriores, | las leyes de Suiza. | resuelta de forma definitiva mediante arbitraje vinculante conforme a las ICC Rules. La sede del arbitraje será Zúrich, Suiza. |

16.12.2. **Resolución de disputas.** Si una disputa está sujeta a arbitraje según lo indicado en la tabla anterior, los árbitros serán designados conforme a las Reglas de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (“**ICC Rules**”), el idioma del procedimiento será inglés, y las órdenes de presentación de documentos se limitarán únicamente a aquellos en los que cada Parte base sus argumentos. Nada en esta Sección limitará el derecho de las Partes a solicitar medidas cautelares o medidas provisionales ante cualquier tribunal con jurisdicción competente para preservar el *statu quo*. Sin perjuicio de lo anterior, en la medida en que las leyes aplicables lo permitan, y sin causar invalidez o inaplicabilidad de esta Sección, las Partes acuerdan que Siemens, a su única discreción, podrá iniciar acciones judiciales en la jurisdicción donde los Alcances o servicios se utilicen o donde el Partner tenga su lugar de negocios, para

- hacer valer sus derechos de propiedad intelectual, o
- exigir el pago de las cantidades adeudadas por Alcances o servicios.

Definiciones

| | |
|--|---|
| Acuerdo Comercial | El acuerdo entre <ul style="list-style-type: none"> • Siemens y el Partner, o • una Authorized Party y el Partner, mediante el cual el Partner adquiere los Alcances destinados a reventa, cuando corresponda. |
| Acuerdo de Corresponsables de Tratamiento | Los términos y condiciones aplicables cuando Siemens está establecida en Brasil, el Espacio Económico Europeo o el Reino Unido, y el Partner y Siemens tienen conjuntamente acceso y control sobre datos personales de personas físicas, según lo disponible en el siguiente enlace: www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms . |
| Alcance | La oferta individual que Siemens pone a disposición del mercado. Un Alcance puede consistir en software, servicios en la nube, hardware, servicios profesionales o servicios de capacitación de Siemens, o una combinación de ellos, e incluye los servicios de soporte, mantenimiento y documentación de usuario asociados. |
| Alcance destinado a Reventa | Alcance para el cual el Partner cuenta con una Autorización de Reventa. |

| | |
|---|---|
| Autorización de Reventa | Autorización otorgada al Partner para comprar y revender Alcances destinados a Reventa a Clientes, documentada mediante un Acuerdo Comercial u otros documentos relacionados con el Partner Agreement. |
| Authorized Company | Un tercero que ha sido aceptado por Siemens para ingresar a un Programa de Partner en el nivel inicial. |
| Authorized Party | Authorized Company o Certified Partner que cuente con una Autorización de Reventa. |
| Certified Partner | Authorized Company que ha cumplido los requisitos necesarios de un Programa de Partner, según lo previsto en las Políticas de Partner aplicables y validado por Siemens. Los Certified Partner pueden ser clasificados por Siemens como Silver, Gold o Platinum Partner Level. |
| Cliente | La persona física o entidad que adquiere los Alcances del Partner en relación con el Partner Agreement. |
| Condiciones de Partner Emblem | Las condiciones que regulan el uso del Partner Emblem, acordadas en la sección correspondiente de estas Condiciones Básicas de Partner, y disponibles en: www.siemens.com/ptm-specific-partner-terms . |
| Execution Form | Documento que establece la relación de colaboración, los derechos y obligaciones de las Partes y la forma en que ambas interactuarán para apoyar sus actividades comerciales. |
| Fecha Efectiva | Fecha de la última firma del Execution Form o de un documento comparable firmado por ambas Partes para celebrar o modificar el Partner Agreement. |
| Filial | Cualquier entidad legal que, directa o indirectamente: <ul style="list-style-type: none"> • sea controlada por una Parte, • controle a una Parte, o • esté controlada por una entidad legal que directa o indirectamente controle a una Parte |
| Información Confidencial | Toda información divulgada por una Parte o cualquiera de sus Filiales a la otra Parte en virtud del Partner Agreement, que esté etiquetada o declarada como confidencial (o que cualquier persona razonable pueda reconocer como confidencial por su naturaleza). La Información Confidencial de Siemens incluye las condiciones del Partner Agreement, la Propiedad Intelectual de Siemens, información sobre los Alcances, información proporcionada por Siemens en el Sistema de Partner de Siemens y cualquier información que el Partner obtenga al realizar análisis comparativos (<i>benchmarking</i>) de un Alcance. |
| Partner Emblem | Emblema autorizado por escrito por Siemens para uso del Partner. |
| Partner Target Agreement (“PTA”) | Documento actualizado anualmente por las Partes que contiene los elementos comerciales esenciales de la relación para los Programas de Partner correspondientes. También puede denominarse plan de negocios o similar. |
| Políticas de Partner | Políticas vigentes publicadas por Siemens en el Sistema de Partner de Siemens, o comunicadas de otro modo por escrito al Partner. |
| Programa de Partner | Programa específico para Partner de Siemens, conforme se describe en un Program Exhibit. |
| Program Exhibit | Anexo determinado en el Execution Form que describe el Alcance de un Programa de Partner específico. |
| Propiedad Intelectual | Todos los derechos, títulos e intereses sobre cualquier propiedad intelectual, entre ellos patentes, modelos de utilidad, solicitudes de patentes, derechos de prioridad, secretos comerciales, marcas, marcas de servicio, derechos de autor, <i>mask works</i> , derechos sobre bases de datos, derechos de diseño y cualquier otro derecho de propiedad, registrado o no, existente ahora o en el futuro. La Propiedad Intelectual también comprende invenciones, descubrimientos, ideas, conceptos, <i>know-how</i> , metodologías, procesos, software (incluido código fuente y objeto), datos técnicos, herramientas de desarrollo y técnicas legalmente protegibles bajo la legislación aplicable. |
| Sistema de Partner de Siemens | Portales o sitios web que Siemens puede poner a disposición del Partner periódicamente. El Sistema de Partner de Siemens incluye, entre otros, el Siemens Partner Sales Portal, información |

sobre los Alcances, materiales de ventas y marketing, materiales de capacitación, ciertos sistemas o herramientas de Siemens y las Políticas de Partner.

| | |
|--|---|
| Territorio | País en el que el Partner está ubicado o el que se defina de otro modo en el Partner Agreement. |
| Términos y Condiciones de Siemens | términos y condiciones aplicables a los Alcances según lo especificado por Siemens, disponibles en: https://www.siemens.com/global/en/general/terms-of-sale.html . |
