

## La Adenda modelo para distribuidores

Esta Adenda modelo para distribuidores (la «**Adenda para distribuidores**») forma parte del Acuerdo del programa de partners y establece los términos y condiciones adicionales de la designación del Partner como distribuidor no exclusivo de Ofertas a Clientes. Los términos con mayúscula inicial tienen el significado que se define en la última sección del presente documento o en cualquier otra parte del Acuerdo.

### 1. DESIGNACIÓN Y AUTORIZACIONES

---

- 1.1 Designación y cambios**
- Siemens designa al Partner como distribuidor no exclusivo de las Ofertas autorizadas a los Clientes en el Territorio durante la vigencia de esta Adenda para distribuidores, con arreglo al presente Acuerdo y a todas las Políticas de partners asociadas. El Partner es libre de responder a las peticiones no solicitadas de los Clientes, pero tiene prohibido comercializar y revender activamente las Ofertas autorizadas fuera del Territorio o a Cuentas nominativas dentro del Territorio sin el consentimiento previo por escrito de Siemens. El Territorio y las Ofertas autorizadas se pueden actualizar en cualquier momento durante la vigencia de la presente Adenda para distribuidores mediante acuerdo mutuo de las partes por escrito. Siemens se reserva el derecho a (i) revisar la lista de Ofertas autorizadas y/o el Territorio en cualquier momento durante la vigencia de esta Adenda para distribuidores, previa notificación por escrito al Partner con 30 días de antelación (por ejemplo, a través de una carta de notificación, documentada en el Plan de negocio o reconocida en el Portal de partners), (ii) vender Ofertas autorizadas directamente dentro del Territorio, y (iii) designar partners de canal adicionales para distribuir Ofertas dentro del Territorio.
- 1.2 Licencia de distribución**
- Siemens otorga al Partner una licencia no exclusiva e intransferible durante la vigencia de esta Adenda para distribuidores que autoriza para conceder sublicencias, distribuir Ofertas autorizadas en el Territorio y prestarles servicios de mantenimiento. El Partner no puede conceder licencias de Ofertas autorizadas a ningún tercero dentro de otras ofertas de sus propios productos/servicios. Las licencias de las Ofertas autorizadas solo se pueden conceder directamente a los Clientes sin cambiarles el nombre, la marca, modificarlas, ampliarlas ni integrarlas en otros productos de software o hardware.
- 1.3 Partners de canal autorizados**
- El Partner puede otorgar derechos de distribución y concesión de sublicencias a sus Empresas vinculadas, distribuidores y/o revendedores para que, a su vez, distribuyan y concedan licencias de las Ofertas autorizadas en la misma medida y con el mismo alcance que el otorgado al Partner, siempre y cuando este formalice un acuerdo con Partners de canal autorizados que sea en esencia similar al presente Acuerdo. A petición de Siemens, el Partner suministrará a Siemens copias de los acuerdos ejecutados con los Partners de canal autorizados. Siemens será un tercero beneficiario de dichos acuerdos con derecho a hacer cumplir las condiciones directamente si así lo desea. El Partner no designará como Partner de canal autorizado a nadie del que se sepa que se halla envuelto en una disputa o litigio con Siemens o a quien Siemens identifique como inaceptable y se lo fundamente por escrito al Partner con criterios razonables.
- 1.4 Titularidad de las Ofertas**
- El derecho del Partner a promocionar y distribuir las Ofertas autorizadas no incluye el derecho a reproducirlas, publicarlas o conceder licencias de ellas a terceros, salvo en los casos expresamente dispuestos en el presente documento. Siemens se reserva explícitamente todos los derechos y titularidad de las Ofertas, y Siemens posee en exclusiva el derecho a proteger por derechos de autor o de otro modo, reproducir, publicar, vender y distribuir las Ofertas. La titularidad del Hardware comprado se transfiere al Partner o al Cliente, según proceda, después de que Siemens haya recibido el pago completo.
- 1.5 Transacciones en el marco del programa Siemens Academic**
- Siemens ha designado una serie de Ofertas en el Portal de partners como aptas para su venta a instituciones académicas que cumplan las condiciones, con la posibilidad de que se les apliquen requisitos y condiciones adicionales. Con el consentimiento previo por escrito de Siemens, el Partner puede revender las Ofertas autorizadas académicas a las instituciones académicas que cumplan los requisitos y a las que el Partner haya entregado una «Solicitud de financiación académica». Nada en esta sección impedirá que el Partner venda Ofertas autorizadas a instituciones académicas según las condiciones estándar de Siemens para Ofertas comerciales conforme a lo dispuesto en el resto de esta Adenda para distribuidores.

## 2. REQUISITOS Y RESPONSABILIDADES

---

- 2.1 **Requisitos de dotación de personal** El Partner debe emplear y mantener personal y recursos con la experiencia técnica razonablemente necesaria para cumplir con las obligaciones del Partner establecidas en esta Adenda para distribuidores, lo que incluye al menos un comercial y un ingeniero de aplicaciones cualificados en cada una de las ubicaciones autorizadas dentro del Territorio. El personal técnico y de ventas del partner participará en los programas de formación y certificación de Siemens para las Ofertas autorizadas. Dichos programas de formación estarán sujetos a los términos y condiciones estándar de formación de Siemens y se podrán impartir en línea, en las oficinas de Siemens o en otros lugares designados por Siemens.
- 2.2 **Soporte de mantenimiento del Partner y éxito del cliente** El Partner prestará servicios de éxito del cliente conforme a lo expuesto en las Políticas de partners. Si se indica en el Formulario de autorización de partner, el Partner prestará soporte de primera línea a los Clientes que hayan adquirido Servicios de ME&S anuales o Suscripciones al Partner. Si el Partner presta soporte de primera línea, deberá mantener un laboratorio de soporte con sistemas capaces de procesar todas las Ofertas autorizadas admitidas, personal técnico y de soporte cualificado, y un sistema de seguimiento de llamadas para generar informes mensuales. Si el Partner actúa en nombre de Siemens como procesador de los datos personales proporcionados por los Clientes, deberá cumplir los Términos de la privacidad de datos disponibles en [www.siemens.com/sw-partner-dpt](http://www.siemens.com/sw-partner-dpt) e incorporados mediante esta referencia. A efectos de los Términos de la privacidad de datos, la lista de subprocesadores indicados en el Formulario de autorización de Partner servirá de «Anexo III» de la Adenda de privacidad de datos.
- 2.3 **Servicios de soporte técnico de Siemens** Siemens prestará al Partner un soporte técnico de preventa en línea razonable, que incluirá el acceso a herramientas de soporte de autoservicio, guías de venta, presentaciones y demostraciones disponibles en el Portal de partners. Siemens prestará servicios de soporte posventa a los Clientes para las Ofertas autorizadas conforme a lo expuesto en el Contrato de cliente, salvo que el Partner sea el responsable de prestar soporte de primera línea conforme a lo indicado en el Formulario de autorización de partner. Siemens prestará todos los Servicios de ME&S y las actualizaciones de mejora desarrollados para las Ofertas autorizadas directamente al Cliente de conformidad con el Contrato de cliente. Siemens también proporcionará mejoras al Partner para que pueda cumplir con las obligaciones establecidas en el presente Acuerdo.
- 2.4 **Contacto del Cliente** Salvo que el Partner y un Cliente acuerden lo contrario, el Partner solo utilizará los registros del Cliente para vender Ofertas y cualesquiera servicios de valor añadido al Cliente. Los compromisos con la seguridad, la privacidad y la protección de datos asumidos por Siemens en el Contrato de cliente se aplican únicamente a las Ofertas, no a ninguno de los servicios, productos, cursos ni a ningún otro de los materiales desarrollados o proporcionados por el Partner. Para ayudar al Partner a que las renovaciones se efectúen de forma puntual, Siemens (o un tercero que actúe en representación de Siemens) podrá ponerse en contacto directamente con los Clientes para renovar las Suscripciones o los Servicios de ME&S anuales adquiridos al Partner.

## 3. PARTNERS DE CANAL AUTORIZADOS

---

- 3.1 **Portal de partners** Siemens podrá permitir que los Partners de canal autorizados accedan al Portal de partners y a otra información de Siemens para que cumplan con el papel que les corresponde en la distribución de Ofertas autorizadas. Antes de recibir acceso al Portal de partners, un Partner de canal autorizado debe firmar un acuerdo aparte de Partner de canal autorizado con Siemens en el formato especificado por Siemens.
- 3.2 **Responsabilidades del Partner** En lo referente a la concesión de sublicencias y distribución de Ofertas autorizadas a los Clientes, Siemens efectuará transacciones comerciales únicamente con el Partner y solo aceptará pedidos de compra de este. La responsabilidad de seleccionar a los Partners de canal autorizados y formalizar un acuerdo con ellos recae exclusivamente sobre el Partner. Dicho acuerdo entre el Partner y un Partner de canal autorizado debe especificar las funciones que les corresponden a cada parte con respecto a la distribución de Ofertas autorizadas y toda compensación que el Partner deba proporcionar a un Partner de canal autorizado a resultas de dicha distribución. El Partner acepta y admite que (i) Siemens no actúa como parte en ningún acuerdo entre el Partner y un Partner de canal autorizado, (ii) Siemens no tiene ninguna responsabilidad ni obligación de compensar a los Partners de canal autorizados por la venta de Ofertas autorizadas, y (iii) los Partners de canal autorizados no tienen derecho a financiación ni

compensación de ningún tipo por parte de Siemens, lo cual incluye cualquier programa de financiación o compensación que Siemens pueda poner a disposición del Partner.

- 3.3 **Cumplimiento normativo** El Partner procurará que los Partners de canal autorizados cumplan con el Código de conducta de Siemens o con cualesquiera otras normas de conducta equivalentes aplicables a un Partner de canal autorizado disponibles en <https://new.siemens.com/global/en/company/about/corporate-functions/supply-chain-management/sustainability-in-the-supply-chain/code-of-conduct.html> y con todas las Políticas de partners aplicables.

#### 4. PLAN DE NEGOCIO E INFORMACIÓN FINANCIERA

---

- 4.1 **Plan de negocio anual** El Partner y Siemens podrán elaborar un Plan de negocio inicial junto con la ejecución del presente Acuerdo, que se incorporará a este mediante esta referencia. Dentro del Plan de negocio, las partes pueden (i) asignar las Ofertas autorizadas o el Territorio, (ii) asignar métricas clave y objetivos de ingresos desglosados por trimestre y/u Oferta, (iii) asignar el nivel de rendimiento del Partner y (iv) especificar las obligaciones del Partner con respecto a la prestación de servicios de mantenimiento y soporte para las Ofertas autorizadas. Cada Plan de negocio sucesivo se actualizará de mutuo acuerdo entre las partes como tarde 30 días antes de que concluya cada año natural. En cualquier momento durante la vigencia de esta Adenda para distribuidores, cualquiera de las partes podrá iniciar conversaciones para efectuar cambios en el Plan de negocio, previa notificación por escrito a la otra parte.
- 4.2 **Análisis e informes comerciales trimestrales** El Partner y Siemens acordarán un método para llevar a cabo análisis comerciales trimestrales. Además, el Partner presentará, a su cargo, informes de ventas, previsiones e informes de personal con una periodicidad trimestral, según se lo solicite Siemens razonablemente. Estos informes pueden incluir detalles sobre las ventas de las Ofertas autorizadas, la consultoría profesional y los servicios de formación de los Clientes. El cliente debe omitir en todos estos informes la información confidencial desde el punto de vista de la competencia como, por ejemplo, los precios para el usuario final.
- 4.3 **Información y cuenta de crédito del Partner** Si procede, el Partner proporcionará la información financiera que Siemens le solicite razonablemente para que Siemens pueda crearle una cuenta de crédito. El Partner no puede comprarle directamente a Siemens en virtud del presente Acuerdo si no se ha creado ninguna cuenta de crédito. Siemens puede cancelar o suspender el crédito al Partner en cualquier momento aplicando un criterio razonable. El Partner presentará a Siemens su información financiera actualizada en el plazo de los 15 días hábiles posteriores a la solicitud razonable de Siemens.

#### 5. COMPENSACIÓN DEL PARTNER

---

- 5.1 **Margen del Partner** El Partner distribuirá Ofertas autorizadas a los Clientes a los precios que determine a su entera discreción. Salvo que se especifique lo contrario en la presente Adenda para distribuidores, el Partner pagará la tarifa de la Oferta autorizada o los servicios pertinentes fijada por Siemens en el país de compra, menos el descuento para el Partner establecido en los Descuentos y métricas de rendimiento. La diferencia entre el importe que debe pagar el Partner a Siemens y el precio de reventa del Partner por una Oferta autorizada representará la compensación del Partner por las ventas efectuadas en virtud de la presente Adenda para distribuidores. El derecho del Partner a recibir descuentos con arreglo a los Descuentos y métricas de rendimiento está sujeto al cumplimiento por parte del Partner de los términos y condiciones de este Acuerdo y de las Políticas de partners en el momento de realizar una venta. Las tarifas de las Ofertas autorizadas y servicios de Siemens en el Territorio están publicadas en el Portal de partners. Siemens podrá revisar los Descuentos y métricas de rendimiento o cambiar sus tarifas en cualquier momento con un preaviso de 30 días al Partner. Siemens respetará las tarifas y descuentos de los presupuestos que haya emitido al Partner antes de la fecha de modificación de los precios o descuentos en el Portal de partners durante todo el periodo de validez de los citados presupuestos.

- 5.2 **Derivación de transacciones por parte de Siemens al Partner** Los descuentos y Beneficios de partner disponibles para el Partner en virtud de la presente Adenda para distribuidores dependen de la generación de oportunidades de venta por parte del Partner, de su participación en actividades de preventa, de la realización de transacciones con los Clientes y de la prestación de un cierto nivel de soporte posventa a los Clientes. En determinadas situaciones, Siemens podrá llevar a cabo algunas de estas actividades o todas ellas, pero tendrá que derivar algunas transacciones al Partner para que las realice. En tales casos, el Partner será el responsable de completar la transacción con el Cliente de conformidad con los requisitos de la presente Adenda para distribuidores, pero el nivel de compensación retenido por el Partner se determinará con arreglo a las Condiciones de cumplimiento del partner definidas en las Políticas de partners.
- 5.3 **Derivación de transacciones por parte del Partner a Siemens** En algunos casos, el Partner podrá derivar una transacción a Siemens con la intención de que Siemens lleve a cabo la transacción directamente con el posible Cliente. Si Siemens acepta la derivación, la transacción resultante se efectuará de forma directa entre Siemens y el posible Cliente, y toda compensación que se le deba al Partner se determinará únicamente de acuerdo con las Condiciones de derivación para revendedores y distribuidores definidas en las Políticas de partners. El Partner acepta que, conforme a lo indicado en las Políticas de partners, no todas las Ofertas podrán ser objeto de compensación si proceden de un derivación.
- 5.4 **Objetivos de ingresos y Beneficios de partner** Si se han acordado Objetivos de ingresos, su consecución irá en función de los ingresos resultantes de todas las ventas a Clientes en el Territorio realizadas por el Partner conforme a esta Adenda para distribuidores según un acumulado anual al final de cada trimestre fiscal. En el caso de que el Partner logre su Objetivo de ingresos acumulados anuales al final del trimestre fiscal, podrá optar a una serie de Beneficios de partner. La acumulación y los tipos de Beneficios de partner disponibles dependerán del rendimiento del Partner, tal y como se explica en las Políticas de partners.
- 5.5 **Promociones** Siemens podrá ofrecer ocasionalmente una promoción en el Territorio que permita a los Clientes acceder a descuentos adicionales. Los descuentos promocionales se suman a los precios y descuentos reflejados en los Descuentos y métricas de rendimiento o los sustituyen, y pueden estar sujetos a condiciones especiales descritas en la promoción aplicable.

## 6. OFERTAS Y TECNOLOGÍA DE SIEMENS

---

- 6.1 **Demostraciones, soporte preventa y soporte posventa** Siemens podrá, a su razonable juicio, permitirle al Partner acceder a software o servicios en la nube de demostración, o a copias de estos. El Partner también puede comprar hardware de demostración con el descuento especificado en los Descuentos y métricas de rendimiento. El Partner solo podrá utilizar las Ofertas de demostración para (i) demostrar las Ofertas a los posibles Clientes, (ii) dar soporte preventa para una transacción del Cliente, (iii) dar soporte posventa de primera línea a los Clientes (si así lo exige la Adenda para distribuidores) y (iv) impartir formación al personal del Partner. Queda prohibido usar las Ofertas de demostración de cualquier otro modo. El Partner debe aceptar todos los términos y condiciones adicionales especificados por Siemens antes de recibir o utilizar Ofertas de demostración.
- 6.2 **Materiales de formación** Siemens permitirá al Partner acceder a materiales de formación a través del Portal de partners únicamente para formar al personal del Partner. El Partner no tendrá derecho alguno a usar, copiar, desarrollar o cambiar materiales de formación, ni a preparar versiones derivadas o conceder sublicencias de ellos, excepto conforme a lo explícitamente estipulado en el presente Acuerdo. El Partner tiene prohibido utilizar los materiales de formación para cualquier otro fin, incluidos sin carácter exhaustivo la prestación de servicios de consultoría profesional o de formación a cualquier tercero, excepto conforme a lo establecido en el presente Acuerdo.
- 6.3 **Ofertas para otro uso** El Partner puede adquirir Ofertas para usos distintos a los autorizados en el presente Acuerdo, de conformidad con los términos y condiciones estándar de Siemens especificados en un Pedido y disponibles en [www.siemens.com/sw-terms](http://www.siemens.com/sw-terms). Si el Partner dispone de una licencia válida para utilizar las API incluidas en una Oferta, el Partner tiene prohibido utilizarlas para desarrollar software para un Cliente en particular sin el consentimiento previo por escrito de Siemens en cada caso. El Partner también tiene prohibido revender, transferir o arrendar cualquier software desarrollado mediante a través de las API o conceder licencias de dicho software a cualquier otro tercero, salvo que haya formalizado una Adenda modelo o un acuerdo independientes con Siemens que autoricen tales actividades.
- 6.4 **Advantedge** Siemens, a su entera discreción, podrá conceder al Partner el derecho a utilizar las metodologías, plantillas, herramientas y mejores prácticas de Advantedge de Siemens («Advantedge») de base para la prestación de servicios

de implementación para los Clientes. El Partner acepta que Advantedge ha sido desarrollado por Siemens y constituye información privada y confidencial de Siemens. El Partner es el único responsable de los resultados que obtenga por el uso de Advantedge. El Partner perderá el derecho a usar Advantedge si la presente Adenda para distribuidores se rescinde por el motivo que sea. Asimismo, Siemens podrá rescindir el derecho del Partner a usar Advantedge mediante un preaviso por escrito de al menos 30 días y por cualquier motivo.

6.5  
**Condiciones aplicables y descargos de responsabilidad**

Los términos y condiciones y las políticas de Siemens publicados en el Portal de partners se aplicarán a todas las Ofertas, los materiales de formación o Advantedge proporcionados al Partner en virtud de la presente Adenda para distribuidores. **Dichas ofertas, materiales de formación y Advantedge se proporcionan «tal cual» y «según su disponibilidad», sin garantía de ningún tipo, incluida cualquier garantía implícita de aprovechamiento o adecuación para cualquier fin particular.**

6.6  
**Cambios en los materiales de formación o en Advantedge**

El Partner podrá, con el consentimiento previo por escrito de Siemens, modificar los materiales de formación o Advantedge. El derecho del Partner a modificar y personalizar los materiales de formación o Advantedge estará limitado a permitir al partner (i) añadir sus logotipos, nombres comerciales y/o información de contacto a los materiales de formación modificados o a Advantedge, (ii) traducir o localizar de otro modo los materiales de formación o Advantedge para usarlos de forma más eficiente o aceptable en el Territorio, y (iii) truncar, reorganizar o combinar partes de Advantedge o de los materiales de formación con otras metodologías, herramientas o materiales utilizados por el Partner. Queda prohibido efectuar cualquier otra modificación en los materiales de formación o en Advantedge. Toda obra resultante de tales modificaciones o personalizaciones se considerará material de formación de Siemens o Advantedge, y estará sometido a los mismos derechos y limitaciones que los estipulados en esta sección. El Partner se compromete a indemnizar, eximir de toda responsabilidad y defender a Siemens y sus Empresas vinculadas ante cualesquiera reclamaciones de terceros, daños, multas y costes (incluidos los honorarios y gastos de los abogados) vinculados de algún modo a la prestación por parte del Partner de servicios profesionales de consultoría, formación o Advantedge relacionados con las Ofertas.

## 7. PEDIDOS Y CONDICIONES DE PAGO

---

7.1  
**Pedidos**

El Partner realizará pedidos de Ofertas y servicios a través del sistema de pedidos electrónicos o en línea de Siemens. El Partner acepta usar el sistema de pedidos electrónicos en lugar de documentos escritos y firmados en papel para realizar todos los pedidos regidos por la presente Adenda para distribuidores. En cuanto Siemens acepta un pedido, este pasa a ser un contrato válido para la compra de Ofertas o servicios de Siemens por parte del Partner. Cada pedido que haga el Partner debe contener la siguiente información: (i) una nota según la cual el pedido se rige por las condiciones de la presente Adenda para distribuidores; (ii) la información de las Ofertas del pedido por número de producto, cantidad y precio neto; (iii) las instrucciones de envío y el destino; (iv) la(s) fecha(s) de entrega solicitada(s); y (v) el nombre, la dirección y el teléfono del Cliente en cuestión. Siemens no aceptará ningún pedido del Partner hasta que se haya celebrado el Contrato de cliente aplicable, si procede, y se haya proporcionado cualquier otra documentación solicitada razonablemente por Siemens. A petición razonable de Siemens, el Partner proporcionará a Siemens una copia por escrito del pedido del Cliente o cualquier otra confirmación del pedido del Cliente que resulte aceptable para Siemens, con la condición obligatoria previa a su entrega a Siemens de que se suprima todo elemento relacionado con los precios del usuario final. Siemens se reserva, a su razonable juicio, el derecho de rechazar cualquier pedido por cualquier motivo, entre los que se incluyen sin carácter exhaustivo la falta de información en el pedido, la presencia de información incorrecta o problemas de cumplimiento de las normas de exportación. Si el Partner realiza un pedido que resulta ser falso, engañoso o incorrecto en cualquier aspecto material, Siemens se reserva el derecho, aparte de todos los demás derechos y medios de reparación de los que dispone, de rechazar los pedidos nuevos o pendientes del Partner.

7.2  
**Renovaciones**

Si se indica en el Pedido o si las partes lo acuerdan de otro modo por escrito o en el sistema de pedidos electrónicos o en línea de Siemens, la Suscripción o los Servicios de ME&S de una Oferta de pago aplicable se renovarán automáticamente a menos que una de las partes se lo notifique a la otra como mínimo 60 días antes de que concluya el periodo de suscripción vigente en ese momento y que ha decidido no renovar. Todo plazo de renovación tendrá la misma duración que el anterior o 12 meses, lo que sea más largo. Toda renovación de la Suscripción o de los Servicios de ME&S se regirá por los términos y condiciones estándar de Siemens vigentes en ese momento y aplicables a la Oferta autorizada conforme a lo especificado en un Pedido y disponibles en [www.siemens.com/sw-terms](http://www.siemens.com/sw-terms). Las tarifas durante todo periodo de renovación serán las mismas que las cobradas durante el periodo anterior, a menos que

(i) Siemens le notifique al Partner la aplicación de tarifas distintas en el futuro al menos 90 días antes de que finalice el periodo vigente en ese momento o (ii) las tarifas de renovación se especifiquen en el Pedido.

### 7.3 Entrega

- (a) **Software.** En cuanto Siemens acepte un pedido, Siemens pondrá a disposición del Partner (o, directamente, del Cliente que el Partner elija), Ofertas autorizadas de software para que las instale el Cliente y que se podrán descargar por vía electrónica de un sitio web especificado por Siemens. El envío físico de los medios se puede realizar a elección de Siemens, como una comodidad para el Partner o un Cliente, o si ciertos elementos del software no están disponibles para la descarga electrónica. El envío del Software se realizará conforme a EXW (Incoterms 2020) para las entregas que se realicen íntegramente dentro de Estados Unidos, Rusia, China o India. El resto del software se entregará conforme a DAP (Incoterms 2020).
- (b) **Servicios en la nube.** En cuanto Siemens acepte un pedido, pondrá a disposición del Cliente correspondiente Ofertas autorizadas compuestas por servicios en la nube para que el Cliente pueda acceder a ellas y utilizarlas. En el caso de una Oferta que conste de una combinación de servicios en la nube y de software, la entrega se produce cuando Siemens pone a disposición el software y los servicios en la nube.
- (c) **Hardware.** En cuanto Siemens acepte un pedido, salvo que se acuerde lo contrario por escrito, el hardware, incluido el firmware incorporado, se pondrá a disposición del FCA del Cliente en el almacén o fábrica indicados por Siemens para el hardware pertinente (Incoterms 2020). La puesta a disposición del hardware al Cliente de conformidad con los términos de entrega especificados en esta sección constituirán la «Entrega» a efectos de la Adenda para distribuidores, aunque Siemens haya suscrito acuerdos de transporte para cualquier hardware tras dicha entrega.

### 7.4 Pago

El Partner pagará todos los importes facturados en el plazo de los 45 días posteriores a la fecha de la factura, a menos que las partes acuerden otra cosa. Si el uso que hace un Cliente de una Oferta excede la autorización acordada, Siemens tendrá derecho a reclamarle al Partner o al Cliente el pago de tarifas adicionales por un uso excesivo conforme al catálogo de precios de Siemens vigente en ese momento, así como cualesquiera otras reparaciones que estuvieran a disposición de Siemens. A menos que se especifique lo contrario, las tarifas relacionadas con las Ofertas y los Servicios de ME&S se facturan por adelantado. Aparte de cualquier otra obligación fiscal establecida en este Acuerdo, la descarga y entrega de las Ofertas y/o el acceso a ellas están sujetos al pago por parte del Partner de todos los impuestos, aranceles, gravámenes, gastos de envío y seguro, y todos los demás cargos e importes relacionados que se deriven de la descarga, la entrega o el acceso mencionados. Si, llegada la fecha de vencimiento, el Partner no ha pagado alguno de los importes facturados, Siemens puede, a su razonable juicio, revocar o suspender cualesquiera condiciones de crédito otorgadas al Partner, exigirle al Partner garantías adicionales de que se abonarán los importes facturados, exigirle al Partner el pago anticipado de todas las Ofertas encargadas, y/o extinguir la presente Adenda para distribuidores y/o el presente Acuerdo; sin perjuicio del resto de las reparaciones a las que pueda acceder por ley, jurisprudencia o en virtud del presente Acuerdo. Los importes adeudados estarán sujetos a un recargo de demora de un uno coma cinco por ciento (1,5 %) mensual o el tipo de interés más elevado permitido por la ley si este es menor. Además, si el Partner no paga una factura en el plazo de los 45 días posteriores a la fecha de la factura, perderá todos los Beneficios de partner obtenidos en el trimestre fiscal anterior, así como la posibilidad de optar a Beneficios de partner durante el trimestre en curso.

## 8. CONTRATOS DE CLIENTE

---

### 8.1 Requisitos del Contrato de cliente

Antes de poder acceder a las Ofertas autorizadas o a los servicios, el Cliente debe suscribir un Contrato de cliente.

### 8.2 Términos y condiciones estándar del Cliente de Siemens

El Cliente puede utilizar el sistema de acuerdos electrónicos en línea de Siemens, o cualquier otro sistema que Siemens especifique, para aceptar los términos y condiciones estándar de Siemens aplicables a una Oferta autorizada, conforme a lo especificado en un Pedido y a la información disponible en [www.siemens.com/sw-terms](http://www.siemens.com/sw-terms). Aparte de estos términos y condiciones estándar, las instituciones académicas que deseen adquirir licencias de Ofertas Autorizadas académicas deberán aceptar los Términos complementarios de licencias académicas. El Cliente aceptará estas condiciones haciendo clic en un botón en el que ponga «De acuerdo», «Acepto» o algo semejante en línea o a través de cualquier otro medio aprobado por Siemens. A partir de dicha aceptación, el Contrato de cliente

constituirá un acuerdo entre Siemens y el Cliente. El Partner formalizará su propio acuerdo con el Cliente para las condiciones comerciales de la transacción entre el Cliente y el Partner. El Partner no podrá modificar los términos y condiciones del Contrato de cliente y procurará que ningún pedido o documento semejante intente alterar los términos y condiciones aplicables a las Ofertas autorizadas. Si un Cliente pretende o intenta alterar los términos y condiciones aplicables a las Ofertas autorizadas, el Partner será responsable ante Siemens de todos los costes o daños que sufra Siemens a resultas de dicha alteración.

8.3  
**Contratos  
de cliente  
distribuidor**

Si Siemens lo acepta de forma explícita por escrito, en lugar de utilizar los términos y condiciones estándar de Siemens y el proceso automatizado expuesto con anterioridad, el Partner puede formalizar un Contrato de cliente directamente con un Cliente (un «Contrato de cliente distribuidor»). El Contrato de cliente distribuidor puede adoptar la forma de un acuerdo existente previamente firmado o de un nuevo Contrato de cliente firmado por el Partner y el Cliente. Todo nuevo Contrato de cliente distribuidor debe ser coherente con los términos y condiciones estándar de Siemens vigentes en ese momento y aplicables a la Oferta autorizada correspondiente conforme a lo especificado en un Pedido y disponibles en [www.siemens.com/sw-terms](http://www.siemens.com/sw-terms), y ofrecer una protección no inferior a la que ofrece Siemens. El Partner conservará registros de todos los Contratos de cliente distribuidor y, si se le solicita, facilitará a Siemens copias de dichos contratos. El Partner y sus Partners de canal autorizados dedicarán esfuerzos razonables para hacer cumplir los Contratos de cliente distribuidor. A petición razonable de Siemens, el Partner cederá a Siemens sus derechos en virtud de cualquier Contrato de cliente distribuidor para que Siemens pueda hacer valer sus derechos en las Ofertas.

## 9. DURACIÓN Y RESCISIÓN

---

9.1  
**Duración**

La presente Adenda para distribuidores conservará plenamente su vigencia a todos los efectos durante un periodo inicial de un año a partir de la fecha de aceptación por ambas partes. A partir de entonces, esta Adenda para distribuidores se renovará automáticamente en periodos sucesivos de un año. Cualquiera de las partes podrá rescindir la presente Adenda para distribuidores de conformidad con los términos y condiciones de este Acuerdo.

9.2  
**Rescisión**

Aparte de los derechos de rescisión establecidos en los Términos y condiciones generales, con un preaviso de 30 días, Siemens podrá suspender o rescindir los derechos del Partner con respecto al Territorio, las ubicaciones autorizadas del Partner o las Ofertas autorizadas. La suspensión o rescisión parcial no supondrá impedimento alguno para que la presente Adenda para distribuidores se siga aplicando en cualquier parte del Territorio, las ubicaciones autorizadas o las Ofertas Autorizadas que no se vean afectados, ni a ninguna otra Adenda modelo o acuerdo aparte con Siemens.

9.3  
**Consecuencias del  
aviso de rescisión y la  
rescisión**

Al producirse la rescisión, el Partner solo tendrá derecho a conservar una parte proporcional de los descuentos recibidos en los Servicios de ME&S o Suscripciones nuevos o renovados. La parte proporcional se determinará en función del número de días que el Partner preste servicios de soporte de primera línea dividido por el número de días del contrato de Suscripción o de Servicios de ME&S, según corresponda. Con la rescisión de la presente Adenda para distribuidores, el Partner dejará de presentarse como distribuidor autorizado de Ofertas autorizadas y suspenderá todas las actividades que pudieran llevar a nadie a creer que el Partner posee dicha autorización. Durante el periodo de aviso de rescisión, Siemens cortará el acceso del Partner al Portal de partners y a los sistemas de ventas y marketing de Siemens asociados, siempre y cuando el Partner no tenga ninguna otra Adenda modelo en vigor y dicho corte no obstaculice la capacidad del Partner para efectuar pedidos o consultar el estado de estos. Durante el periodo de aviso de rescisión, las partes colaborarán para asegurar una transición fluida de las cuentas, y el Partner proporcionará a Siemens una relación completa de todas las cuentas existentes y pendientes, incluidas, sin carácter exhaustivo, listas de (i) los nombres y ubicaciones de todos los Clientes, (ii) las ubicaciones de todas las Suscripciones válidas, (iii) todos los contratos por vencer de Servicios de ME&S de Cliente junto con el tiempo que les queda a dichos contratos, (iv) todas las transacciones pendientes, (v) todos los servicios profesionales o proyectos de formación pendientes, y (vi) todas las cantidades adeudadas a Siemens.

## 10. DEFINICIONES

---

10.1  
**«Partner  
de canal autorizado»  
o «Partner de nivel 2»**

Una entidad que ha firmado un acuerdo independiente con un Partner para ayudar a dicho Partner con las ventas de Ofertas Autorizadas.

|   |  |
|---|--|
| 10.2<br>«Ofertas autorizadas»                   | La lista vigente en ese momento de las Ofertas que el Partner está específicamente autorizado a distribuir. Inicialmente, las Ofertas autorizadas se especifican en el Formulario de autorización de partner y luego se actualizan de vez en cuando con arreglo a esta Adenda para distribuidores. |
| 10.3<br>«Plan de negocio»                       | Un plan de negocio desarrollado y acordado mutuamente por el Partner y Siemens con la ejecución de la presente Adenda para distribuidores, ya que las partes pueden modificarlo de vez en cuando.  |
| 10.4<br>«Descuentos y métricas de rendimiento»  | La tabla que Siemens pone a disposición del Partner en el Portal de partners o por otra vía y que presenta los descuentos del Partner con respecto al catálogo de precios de Siemens en el Territorio, así como todas las métricas de ventas relacionadas con los Beneficios de partner.           |
| 10.5<br>«Servicios de ME&S»                     | Los servicios de mantenimiento, mejora y soporte técnico prestados por Siemens o el Partner.   |
| 10.6<br>«Cuentas nominativas»                   | Las personas o entidades que Siemens designa como cuentas nominativas en el Portal de partners.  |
| 10.7<br>«Pedido»                                | Un formulario de pedidos de Siemens, un Licensed Software Designation Agreement (LSDA) o un documento semejante para hacer pedidos que se puede presentar a un Cliente.  |
| 10.8<br>«Formulario de autorización de partner» | Un formulario aparte que establece las autorizaciones y derechos iniciales del Partner para distribuir las Ofertas.  |
| 10.9<br>«Beneficios de partner»                 | Los descuentos y beneficios adicionales a los que el Partner puede acogerse, conforme a lo expuesto en los Descuentos y métricas de rendimiento y en las Políticas de partners.  |
| 10.10<br>«Objetivo de ingresos»                 | Los ingresos previstos mutuamente acordados que debe generar el Partner en cada trimestre fiscal. Siemens y el Partner establecerán los Objetivos de ingresos durante el proceso de planificación de negocio anual.  |
| 10.11<br>«Suscripción»                          | El derecho a usar una licencia durante un periodo limitado que se identifica en un Pedido. En el caso de los periodos de Suscripción de varios años, Siemens podría requerir la emisión de claves de licencia nuevas durante dichos periodos.  |
| 10.12<br>«Territorio»                           | El área geográfica (que se puede restringir más a mercados concretos) definida en el Formulario de autorización de partner.  |