

Adenda modelo: Partner de colaboración en servicios

Esta Adenda modelo para partners de colaboración en servicios («Adenda de servicios») forma parte del Acuerdo del programa de partners y define términos y condiciones adicionales con respecto al establecimiento de una colaboración estratégica entre Siemens y el Partner. 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. LA COLABORACIÓN ESTRATÉGICA

- 1.1 **Objetivo** Siemens y el Partner acuerdan establecer la Colaboración estratégica en beneficio mutuo para captar una mayor cuota del mercado de servicios y productos de tecnología de la información, que crece con rapidez. Las partes colaborarán para buscar nuevas oportunidades de ingresos y vías de comercialización. Las partes o sus Empresas vinculadas podrán formalizar Acuerdos de servicios independientes para satisfacer los requisitos de entrega del Cliente contemplados en la Colaboración estratégica.
- 1.2 **Mánager de la Colaboración estratégica** Ambas partes designarán a una persona para que guíe la dirección estratégica de la Colaboración estratégica y gestione el Plan de negocio (el «Mánager de la Colaboración Estratégica»). El Mánager de la Colaboración estratégica interactuará y coordinará el trabajo de los recursos globales, regionales y locales, además de apoyar activamente a las organizaciones sobre el terreno en las actividades de búsqueda, venta y entrega. Cualquiera de las partes puede cambiar de Mánager de la Colaboración estratégica notificándose a la otra.
- 1.3 **Ofertas de lanzamiento y marketing** Siemens y el Partner pueden cooperar en el desarrollo, la entrega y el marketing de las ofertas de lanzamiento -para promocionar la Colaboración estratégica. Estas actividades pueden incluir, entre otras, comunicados de prensa, publicidad, el uso de logotipos, actividades de identidad de marca, artículos técnicos, referencias de Clientes, seminarios de Clientes, congresos del sector e iniciativas de liderazgo intelectual. Las partes participarán en los eventos regionales y sectoriales específicos del sector patrocinados internamente por ambas partes que sean pertinentes para la Colaboración estratégica, con arreglo a los términos y condiciones acordados de forma mutua por las partes. Todos los comunicados de prensa y anuncios públicos relacionados con la Colaboración estratégica o con el asunto de esta Adenda de servicios requieren el consentimiento previo por escrito de ambas partes, que no podrán denegar injustificadamente.
- 1.4 **Colaboración comercial** Las partes (i) proporcionarán recursos para generar clientes potenciales, buscar ventas e implantar nuevas actividades comerciales; y (ii) establecerán un programa de desarrollo comercial enfocado a mejorar el rendimiento conjunto del personal de ventas.
- 1.5 **Formación** El Partner pondrá a disposición de forma razonable a su equipo de comerciales y otros empleados pertinentes para que reciban formación en las Ofertas de lanzamiento y la tecnología de Siemens, y se familiaricen con ellas. Siemens podrá facilitarle al Partner el acceso a materiales de formación online únicamente para que forme a su personal. El Partner no tendrá derecho alguno a usar, copiar, desarrollar ni cambiar dichos materiales de formación, ni tampoco preparar versiones derivadas ni conceder sublicencias de ellos, excepto conforme a lo explícitamente estipulado en el presente Acuerdo. Queda prohibido usar los materiales de formación de cualquier otro modo. Las partes podrán desarrollar e incorporar los requisitos de formación al Plan de negocio, si procede.
- 1.6 **Proyectos conjuntos y Contratos principales** En el caso de determinadas Cuentas, el Partner y Siemens pueden acordar formar un «equipo» y abordar de forma cooperativa una oportunidad específica, lo cual puede incluir la actuación conjunta durante el desarrollo y la planificación de la actividad comercial, así como la arquitectura, el diseño y/o la entrega de la solución. Para la entrega de una solución al Cliente, las partes formalizarán un Acuerdo de servicios aparte. El Acuerdo de servicios definirá las funciones de cada parte como Contratista principal y Subcontratista. Tanto el Contratista principal como el Subcontratista colaborarán de buena fe para negociar los términos y condiciones de todo Contrato principal. Si el Cliente adjudica un contrato al Contratista principal, este y el Subcontratista negociarán una Declaración de trabajo mutuamente aceptable que sea coherente con los términos y condiciones del Contrato principal, siempre que el

Cliente dé su visto bueno al Subcontratista y este acepte el Contrato principal. Durante la colaboración, los miembros de los equipos del Partner y Siemens plantearán y elevarán cualquier problema de calidad.

2. PLAN DE NEGOCIO E INFORMES

- 2.1 **Plan de negocio y objetivos de ingresos** Las partes desarrollarán y acordarán mutuamente el Plan de negocio inicial en el plazo de los 30 días posteriores a la firma de esta Adenda de servicios. El Plan de negocio incluirá, entre otras cosas, una estimación del presupuesto que Siemens y Partner deberán gastar para cumplir con sus obligaciones en el marco de la Colaboración estratégica. Dentro del Plan de negocio, las partes podrán establecer nuevas métricas clave y desglosar los objetivos de ingresos por trimestres u Ofertas de lanzamiento para medir la productividad de las partes. Cada Plan de negocio sucesivo se actualizará de mutuo acuerdo entre las partes como tarde 30 días antes de que concluya cada año natural.
- 2.2 **Cuentas estratégicas designadas** En el plazo de los 30 días siguientes a la firma de la presente Adenda de servicios, el Partner y Siemens designarán al menos 3 Cuentas como Cuentas estratégicas (las «**Cuentas estratégicas designadas**»). Las partes desarrollarán planes de venta conjuntos para cada Cuenta estratégica designada, que incluirán las actividades proactivas y conjuntas de desarrollo de cuentas definidas en el Plan de negocio. Los cambios en las Cuentas estratégicas designadas se deben acordar entre las partes y reflejar en un Plan de negocio actualizado.
- 2.3 **Informes** El Partner y Siemens proporcionarán a la otra parte informes trimestrales sobre el estado de la Colaboración estratégica. Los informes aportarán información sobre la eficacia de la Colaboración estratégica conforme a lo definido en el Plan de negocio. Las partes presentarán sus primeros informes 90 días después de la firma de esta Adenda de servicios. Además, cada parte suministrará a la otra periódicamente información relacionada con servicios, ofertas e indicaciones tecnológicas futuros importantes para la Colaboración estratégica. El hecho de compartir información sobre planes de negocio futuros no creará ninguna obligación para ninguna de las partes, y todas ellas se reservan en exclusiva la elección de sus ofertas, servicios y hoja de ruta.

3. DURACIÓN

La presente Adenda de servicios conservará plenamente su vigencia a todos los efectos durante un periodo inicial de 1 año a partir de la fecha de aceptación por ambas partes. A partir de entonces, esta Adenda de servicios se renovará automáticamente en periodos sucesivos de un año. Aparte de los derechos de rescisión establecidos en los Términos y condiciones generales, ambas partes podrán rescindir esta Adenda de servicios en cualquier momento por conveniencia y sin aportar ningún motivo, con un preaviso mínimo por escrito de 60 días a la otra parte.

4. SOFTWARE DE SIEMENS

Siemens podrá concederle al Partner un acceso limitado e intransferible a las Ofertas pertinentes a la Colaboración estratégica para un uso específico, lo que incluye, entre otros, la formación del personal del Partner, las demostraciones de marketing y la evaluación interna de las Ofertas por parte del Partner. El acceso a dichas Ofertas estará sujeto a (i) las condiciones de un acuerdo de licencia de Siemens aparte y (ii) el por parte del Partner pago de las tarifas de cualquier producto de terceros, si procede.

5. EMPRESAS VINCULADAS

Ambas partes podrán implicar a sus respectivas Empresas vinculadas para que las ayuden a cumplir sus obligaciones en virtud de la presente Adenda de servicios. El Partner y Siemens se comprometen a obligar a sus respectivas Empresas vinculadas a cumplir con sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo, e impedirán que sus Empresas vinculadas emprendan acciones contrarias a este Acuerdo. Para proporcionar productos y servicios a Clientes de varios países, una Empresa vinculada de Siemens y/o del Partner podrían formalizar un Acuerdo de servicios a fin de reflejar, si procede, los requisitos legales, el idioma y las prácticas comerciales estándar locales.

6. INDEMNIZACIÓN POR INFRACCIÓN DEL PARTNER

- 6.1 **Indemnización de la reclamación por infracción** El Partner indemnizará y defenderá, a su propia costa, ante todo proceso judicial iniciado contra Siemens en la medida en que este se base en la reclamación de que cualquier propiedad intelectual proporcionada por el Partner infringe algún derecho de autor, algún secreto comercial, alguna patente o marca comercial emitida o registrada por Estados Unidos, Japón o un miembro de la Organización Europea de Patentes; y pagará todos los daños que se le acaben adjudicando al Partner mediante un tribunal de la jurisdicción competente o por acuerdo de conciliación, siempre que Siemens aporte al Partner (i) una pronta notificación por escrito de la reclamación, (ii) toda la información solicitada y asistencia razonable relacionada con la reclamación, y (iii) la facultad exclusiva para defenderse ante la reclamación o resolverla. El Partner no asumirá ninguna responsabilidad legal ni contraerá obligaciones en nombre de Siemens sin el consentimiento previo por escrito de Siemens, el cual no se deberá denegar de manera injustificada.
- 6.2 **Orden judicial** Si se recibe una orden judicial permanente contra el uso por parte de Siemens de propiedad intelectual del Partner, el Partner obtendrá de Siemens el derecho a seguir utilizando la propiedad intelectual, o bien sustituirla o cambiarla para que deje de constituir una infracción. Si tales reparaciones no están razonablemente disponibles, el Partner abonará o reembolsará a Siemens todas las tarifas pagadas al Partner por dicha propiedad intelectual y, cuando el Partner así se lo solicite, Siemens deberá abstenerse de utilizar, promocionar o publicitar la propiedad intelectual objeto de la mencionada reclamación y, si el Partner así lo decide, deberá destruir todo inventario que tenga de dicha propiedad intelectual o devolvérselo al Partner. El Partner podrá, a su única discreción, ofrecer las reparaciones especificadas en esta sección para mitigar la infracción antes de que se emita una orden judicial al respecto.
- 6.3 **Exclusiones** Aunque exista cualquier disposición que contradiga lo aquí establecido, el Partner no tendrá ninguna responsabilidad legal ni obligación de indemnización ante Siemens en la medida en que una reclamación por infracción se derive (i) del uso por parte de Siemens de la propiedad intelectual junto con contenidos, equipos o productos no suministrados por el Partner; (ii) de cualquier ajuste, cambio o configuración de la propiedad intelectual no efectuados por el Partner; o (iii) de instrucciones, asistencia o especificaciones proporcionadas por Siemens.

7. DEFINICIONES

- 7.1 **«Colaboración estratégica»** El acuerdo de cooperación formalizado entre el Partner y Siemens, tal y como se detalla en el presente documento.
- 7.2 **«Plan de negocio»** El plan de negocio anual desarrollado por Siemens y el Partner para establecer y mantener los objetivos, el ámbito de la Colaboración estratégica, las Ofertas de lanzamiento, los principios operativos, los incentivos, los procesos, la estructura y las inversiones para la Colaboración estratégica.
- 7.3 **«Ámbito de la Colaboración estratégica»** Los segmentos sectoriales y las ubicaciones geográficas definidas en el Plan de negocio en los que las partes acuerdan promocionar proactivamente la Colaboración estratégica y concentrar la inversión colaborativa en ofertas, marketing y búsquedas de ventas conjuntos.
- 7.4 **«Cliente o Cuenta»** Un cliente existente o potencial de cualquiera de las partes, en relación con la Colaboración estratégica.
- 7.5 **«Ofertas de lanzamiento»** Los paquetes de soluciones conjuntas, las Ofertas de Siemens o los servicios del Partner definidos en el Plan de negocio de la Colaboración estratégica.
- 7.6 **«Contrato principal»** El contrato formalizado entre el Contratista principal y un Cliente.
- 7.7 **«Contratista principal»** La parte (ya sea Siemens o el Partner) que desea obtener los Servicios en su propio nombre o en el de uno de sus Clientes, conforme a lo especificado en una Declaración de trabajo.

- 7.8
«Servicios» Los servicios que el Subcontratista llevará a cabo de conformidad con un Acuerdo de servicios y una Declaración de trabajo.
- 7.9
«Acuerdo de servicios» Un acuerdo independiente que designa a una parte como Contratista principal y a la otra como Subcontratista.
- 7.10
«Declaración de trabajo» Una declaración de trabajo acordada mutuamente entre las partes que especifica el alcance de los Servicios, incluidos, sin carácter excluyente, el objetivo, los costes, el cronograma y las funciones y obligaciones del Contratista principal y el Subcontratista, que se deberán regir por el Acuerdo de servicios aplicable.