

## ACUERDO CON AGENTE INDEPENDIENTE DE VENTAS

**ESTE ACUERDO** ("Acuerdo") representa un acuerdo entre Ogangi Corporation, una Compañía registrada en Delaware cuya oficina se encuentra ubicada en el 9155 S Dadeland Blvd, Suite 1504, Miami, Florida 33156, E.E.U.U (la "Compañía") y \_\_\_\_\_, a

\_\_\_\_\_, Con domicilio social en \_\_\_\_\_ (el "Agente de Ventas") tal y como se describe a continuación:

**EN TANTO QUE**, la Compañía en ocasiones especiales contrata agentes de venta para trabajar por comisión y ayudar en la venta de productos designados en determinados territorios;

**EN TANTO QUE**, las partes celebran este Acuerdo con el fin de establecer una relación no exclusiva con la cual el Agente de Ventas puede obtener incentivos económicos por conseguir clientes que compren los productos designados de la compañía, tal y como se establece en el párrafo anterior, y

**EN FE DE LO CUAL**, con suficiente consideración y con el propósito de quedar legalmente obligados, las Partes acuerdan lo siguiente:

### ARTÍCULO 1 - ESTRUCTURA DEL ACUERDO

**Documentos Estatutarios**. Este Acuerdo entrará en vigor al momento que este documento y la Hoja de Trabajo por Comisiones de Venta (Anexo A) sean firmados por ambas Partes. Este Acuerdo reemplazará cualquier otro acuerdo entre las partes en relación al tema en cuestión y con respecto a la Asignación de Incentivos que se basan en la Facturación acreditada al Agente de Ventas durante la Duración del Acuerdo.

**Modificaciones y Enmiendas**. Las modificaciones o enmiendas que se le hagan a este Acuerdo o a la Hoja de Trabajo por Comisiones de Venta requieren la firma del representante autorizado de ambas Partes. Ninguna otra persona está autorizada para modificar, complementar o interpretar este Acuerdo.

**Año Fiscal (Año Plan)**. La Compañía puede administrar este Acuerdo de acuerdo a su Año Fiscal el cual comenzó 01 de Enero de 2012 (el "Año Fiscal"). La administración de este Acuerdo con respecto al Año Fiscal no afecta la duración o los derechos de finalización que se estipulan en el Artículo 10 ("Duración y Finalización").

### ARTÍCULO II - DEFINICIONES

**'Representante Autorizado'** hace referencia a cualquiera de los delegados o representante legales de las Partes, quienes tendrán poder de decisión en todo lo que respecta a la gestión de la documentación y firma de documentos escritos. Ninguna otra persona está autorizada para modificar, complementar, coordinar o interpretar este Acuerdo.

**'Contracargos y Ajustes'** hacen referencia a los ajustes a los Ingresos Netos o Asignación de Incentivos que reflejen el Incumplimiento de un Contrato, cancelaciones, devoluciones, facturas atrasadas o no pagadas, contingencias Contractuales, inversión de ingresos, impagos, o cualquier otro ajuste que la Compañía estime que sea necesario para cumplir con las Normas de Reconocimiento de Ingresos de la sección 4.6 ("Buenas Prácticas Contractuales")

**'Productos Designados'** Hace referencia a los productos Loyappty ofrecidos por la Compañía los cuales se detallan en la Hoja de Trabajo de Comisión por Ventas. Sólo los Productos Designados que se encuentran generalmente a disposición ("GaD") al momento de la firma del Acuerdo o que se encuentren bajo cotización legalmente obligatoria aprobada por la Compañía son elegibles para Asignación de Incentivos según lo establecido en este Acuerdo.

**‘Información Confidencial’** hace referencia a los términos de este Acuerdo, todas las listas de clientes y posibilidades de venta, costos, pujas y cualquier otra información financiera, software, documentación, información, datos, esquemas, pruebas de referencia, especificaciones, características, fechas de lanzamiento y cualquier otra información propietaria señalada como “confidencial” al momento de la divulgación o dentro de un período de tiempo razonable después de la divulgación.

**‘Contrato’** hace referencia al acuerdo legalmente vinculante de un Cliente a comprar una cantidad establecida de Productos o Servicios Loyappty al precio establecido por la Compañía. La Compañía podría requerir la ejecución total de su acuerdo estándar antes de considerar que un contrato se encuentre válidamente constituido. El Agente de Ventas no forma parte de ningún Contrato.

**‘Cliente’** hace referencia a la persona o institución que bajo Contrato con la Compañía obtenga Productos o Servicios Loyappty.

**‘Asignación de Incentivos’** hace referencia a las Comisiones por Venta y a cualquier Programa Especial de Incentivos que pueda ser ofrecido por medio de este Acuerdo y de la Hoja de Trabajo de Comisiones por Venta.

**‘Productos y Servicios Loyappty’** hace referencia a cualquier Producto o Servicio ofrecido por la Compañía a través del sitio Web <http://loyappty.com>

**‘Ingreso Neto’** hace referencia a una o varias de las categorías de ingresos a la cuales el Agente de Ventas tiene derecho o es elegible para recibir algún tipo de Asignación de Incentivo, tal y como se especifican en la Hoja de Trabajo de Comisiones por Venta.

**‘Norma de Reconocimiento de Ingresos’** hace referencia a las normas de contabilidad financiera que rigen el reconocimiento por parte de la Compañía de los Ingresos Netos, tal y como lo determinan los consejeros y miembros del equipo de finanzas de la Compañía. Los Ingresos Netos pueden ser asignados en un período diferente a la fecha efectiva del Contrato, la fecha de facturación, cronograma de pagos o el pago efectivo, dependiendo de una serie de factores tales como: la solvencia de un cliente, pagos retrasados, la promesa de lanzamientos de productos en el futuro o de descuentos en los precios.

### ARTÍCULO III. REQUERIMIENTOS PARA LA ASIGNACIÓN DE INCENTIVOS

#### 3.1. **Territorio.**

a) **Designación del territorio.** A un Agente de Ventas podría asignársele uno o más territorios. Los Territorios no son exclusivos y se basan en los criterios establecidos en la Hoja de Trabajo de Comisiones por Venta, tales como la región geográfica, la industria vertical o cuentas nombradas, así como también cualquier criterio especial el cual pueda ser determinado por la Compañía. La Compañía podría revisar y modificar las asignaciones de Territorio y asignar otros agentes de venta a un Territorio a través de una notificación por escrito. Los Agentes de Venta acuerdan enfocar sus esfuerzos y limitar sus actividades, establecidas en este Acuerdo, al Territorio asignado.

b) **Ventas en un Territorio Geográfico** Una venta será considerada parte de un Territorio geográfico si el Cliente bajo Contrato posee, dentro del Territorio, su lugar de trabajo principal u operaciones de negocios principales. El Representante Autorizado de la Compañía se reserva el derecho de revisar y determinar si una venta es efectuada en ese Territorio.

c) **Ventas por Fuera del Territorio.** No se le cancelará ninguna Asignación de Incentivo a ningún Agente de Ventas que haya realizado una venta por fuera del Territorio geográfico o cualquier otro que le haya sido asignado a menos que éste envíe una solicitud de Planilla de Adjudicación en un lapso de treinta (30) días a la identificación de la oportunidad de venta y ésta sea aprobada por el Representante Autorizado de la Compañía.

d) **Responsabilidades de los Agentes de Venta.** Un Agente de Venta cumplirá con las siguientes

actividades:

- Llevar a cabo campañas efectivas de venta con posibles Clientes;
- Preparar propuestas o cualquier otro material de ventas y demostrar los Productos y Servicios de Loyappty;
- Mantener a la Compañía informada sobre el estado de la implementación de los Productos y Servicios Loyappty a los Clientes;
- Ayudar a alcanzar niveles elevados de satisfacción de los Clientes;

e) **Licencia de Demostración.** Al Agente de Ventas se le entregará una Licencia de Demostración para el uso de los Productos y Servicios Loyappty en el Lugar(es) de Demostración Autorizado tal y como se especifica en el Anexo A, Parte 1, para demostrarle las características de los Productos y Servicios Loyappty a los posibles Clientes. La Licencia de Demostración no permite que se utilicen los Productos o Servicios Loyappty en un ambiente de producción.

f) **Documentación de Productos.** La Compañía le entregará al Agente de Ventas una cantidad razonable de manuales y documentos relacionados con los Productos y Servicios Loyappty. El Agente de Ventas podría utilizar estos documentos para promocionar los Productos y Servicios Loyappty según lo establecido en este Acuerdo.

g) **Programa Especial de Incentivos** La Compañía, a su criterio, le permite a los Agentes de Venta participar en uno o más de los Programas Especiales de Incentivos descritos a continuación, así como en la Hoja de Trabajo de Comisiones por Venta o cualquier otro memorándum firmado por el Representante Autorizado de la Compañía:

- Concursos: incentivos especiales diseñados para alcanzar un objetivo designado y preciso a corto plazo.
- Bono Discrecional o Objetivos Estratégicos de Venta (OEV): A su discreción, la Compañía realizará un pago especial al Agente de Ventas para recompensar el logro de iniciativas clave en cuanto a cuentas, ingresos, mercados, y otras mediciones basadas en el desempeño.
- Club de Metas Especiales: al Agente de Ventas que haya participado en este Programa por al menos seis(6) meses y haya alcanzado un cierto Nivel de Metas Alcanzadas le conferirá, de cuando en cuando, un reconocimiento y beneficios especiales especificados por la Compañía.

### 3.2. Pago.

El pago de Asignaciones de Incentivos se encuentra sujeto a los términos y condiciones de este Acuerdo, incluyendo el Artículo IV (“Administración del Acuerdo”) y el Artículo V (“Consideraciones Transitorias”):

a) **Pagos de Comisiones por Venta.** Las cláusulas presentadas a continuación reflejan las prácticas actuales de la Compañía, las cuales pueden ser cambiadas a futuro. El Agente de Ventas será notificado por escrito por parte del Representante Autorizado de la Compañía en caso de cambios en estas cláusulas. Las Comisiones por Venta son pagadas, en general, en un lapso de quince (15) días después de finalizar el primer mes en cual (a) la compañía registre el Ingreso Neto por parte del Cliente y la venta le sea acreditada al Agente de Ventas tal y como se describió anteriormente, y (b) la Compañía haya recibido el pago en efectivo de parte del Cliente.

b) **Programa Especial de Incentivos.** Los beneficios obtenidos a través del Programa Especial de Incentivos son generalmente cancelados en un lapso de treinta (30) días después de la Cuota trimestral siempre que los requerimientos establecidos en la Sección 3.4(a) (“Pagos de Comisiones por Venta”) hayan sido completados para la categoría de Ingreso Neto haciéndolo público (de ser relevante) o de cualquier forma declarada por el Representante Autorizado de la Compañía en la notificación de asignaciones.

3.3. **Gastos de los Agentes de Ventas.** La Compañía reembolsará al Agente de Venta por cualquier costo(s) de la práctica del negocio que haya sido acordado mutuamente o haya sido pre-aprobado. Las

solicitudes de reembolso serán enviadas en un lapso de treinta (30) días después que se hayan incurrido en dichos gastos e incluirán la nota de autorización de la Compañía y los recibos originales. La Compañía cancelará las solicitudes de reembolso en un lapso de treinta (30) días.

- 3.4. Notificaciones e Información de Facturación.** La información presentada a continuación será utilizada por la Compañía para toda notificación y procesamiento de facturas y pagos. En este momento la Compañía puede realizar pagos únicamente a cuentas PayPal (<https://www.paypal.com>):

<b>Nombre:</b>	
<b>Apellido:</b>	
<b>Nombre de la Empresa (si aplica):</b>	
<b>Página Web de la Empresa (si aplica):</b>	
<b>Correo electrónico:</b>	
<b>Cuenta PayPal:</b>	
<b>Dirección:</b>	
<b>Dirección (cont.):</b>	
<b>Ciudad:</b>	
<b>Estado / Provincia:</b>	
<b>Código postal:</b>	
<b>País:</b>	

Todas las dudas sobre notificaciones y facturación que tenga el Agente de Ventas deben ser dirigidas a [finance@loyappty.com](mailto:finance@loyappty.com).

#### ARTÍCULO IV. ADMINISTRACION DEL ACUERDO

- 4.1. Visión General.** Las cláusulas presentadas a continuación ayudan a la Compañía a administrar este acuerdo de forma efectiva, a coordinar las iniciativas de ventas en un ambiente con múltiples canales de ventas en un mercado donde los cambios se presentan de forma rápida, e implementar procedimientos para evitar y resolver demandas, conflictos y disputas sobre la Asignación de Incentivos.
- 4.2. Comisiones divididas.** Podrían presentarse casos donde la Compañía, a su criterio, requiera que el Agente de Ventas divida la Asignación de Incentivos. Estos casos serán evaluados por el Representante Autorizado de la Compañía quien tomará la decisión y le comunicará al Agente de ventas por escrito. En algunos casos requerirán la presentación de una Planilla de Adjudicación.
- 4.3. Comisiones No Duplicadas.** La Compañía no es responsable del pago de Asignación de Incentivos, duplicada, superpuesta o múltiples. Si más de una persona asegura tener derecho sobre una Asignación de Incentivo por el mismo Contrato u otra medición de desempeño, la Compañía podría, a su discreción, dividir la Asignación de Incentivo entre las partes querellantes, retener los pagos hasta que los querellantes acuerden por escrito resolver el problema o hasta que se llegue a una solución según lo establecido en las cláusulas de Resolución de Disputas de este Acuerdo. La Compañía se reserva el derecho de coordinar el manejo de cualquier Programa Especial de Incentivos para evitar los pagos excesivos por el mismo esfuerzo de venta. La Compañía podría requerir que el Agente de Ventas ejecute una liberación como condición para el pago de cualquier Asignación de Incentivos.
- 4.4. Contracargos y Ajustes.** Las Asignaciones de Incentivos de cualquier forma pagaderas al Agente de Ventas se encuentran sujetas a Reintegros y Ajustes. De ser necesario, el Agente de Ventas acuerda llevar a cabo todos los esfuerzos necesarios para ayudar a la Compañía a recolectar cualquier factura impaga de los Clientes atribuibles al Contrato o Ingresos Netos adjudicados al Agente de Ventas.

#### 4.5. Buenas Prácticas de Negocio.

- a) **Productos Competitivos.** Durante el término de este Acuerdo, el Agente de Ventas hará uso de sus mejores esfuerzos para vender los Productos Designados y no promoverá o venderá ningún otro producto que compita con el Producto Designado en el Territorio.
- b) **Ventas a Clientes Existentes - No Elegible.** A través de este Acuerdo se pretende recompensar los esfuerzos de venta que atraigan nuevos Clientes para los Productos Designados de la Compañía. A menos que de otra forma sea aprobado explícitamente por el Representante Autorizado de la Compañía por medio de una planilla de Solicitud de Adjudicación (SA), las ventas realizadas a un Cliente actual de los productos Designados de la Compañía (incluyendo productos anteriores de la Compañía que hayan sido reemplazados por estos Productos Designados) no son elegibles para obtener Asignaciones de Incentivos bajo este Acuerdo. Las Partes verificarán el estado de los posibles Clientes durante las primeras etapas del ciclo de ventas para garantizar que éstos no formen parte del grupo de Clientes actuales de la Compañía.
- c) **Cláusulas de No Circunvencción de Compensación.** A través de este Acuerdo se pretende recompensar las contribuciones hechas por los Agentes de Venta al crecimiento económico de la Compañía. La Compañía podría modificar, descontinuar o administrar el Acuerdo para evitar la malversación o manipulación de las cláusulas de Asignación de Incentivos. La violación intencional de estas cláusulas podría resultar en la confiscación de estas Asignaciones de Incentivos.

#### 4.6. Buenas Prácticas Contractuales. El Agente de Ventas cumplirá y respetará las normas presentadas a continuación:

- Enfocarse en las oportunidades de venta en el Territorio;
- Obtener la aprobación para cerrar posibles negocios “por fuera del Territorio”;
- Garantizar que se documente cualquier ingreso dividido o compartido;
- Permanecer en contacto con los Clientes y darle seguimiento a sus planes;
- Ayudar a recolectar las facturas de los clientes, de ser requerido;
- No llevar a cabo ningún acuerdo adicional con los Clientes por los Productos Designados;
- No hacer promesas a los Clientes más allá de lo que se ofrece en los Contratos de la Compañía;
- No llegar a acuerdos paralelos con los Clientes por escrito, correo electrónico o verbalmente;
- No vender productos o servicios de la Compañía que no sean los Productos Designados;
- No intentar vender productos por adelantado, sólo aquellos que se encuentre generalmente a disposición (GaD);
- No hacer promesas con respecto a fechas de lanzamiento de productos o funcionalidades;
- No entregar ningún tipo de información de importancia para cerrar una posible venta;
- No prometer ningún tipo de comisión por la presentación de nuevos clientes;

#### 4.7. Reserva de Derechos. La Compañía puede declinar una oferta, rechazar una oportunidad, decidir sobre cualquier propuesta de descuento u otras concesiones, comprometer el Ingreso Neto o de cualquier forma manejar el negocio basándose en su propio criterio. La Compañía no garantiza que recogerá las sumas necesarias para pagar las Asignaciones de Incentivos o evitar los Contracargos o Ajustes. El Agente de Ventas no tiene autorización para ejecutar, aprobar o modificar los Contratos, o para hacer promesas o concesiones a los Clientes relacionadas con el Contrato. La Compañía podrá modificar o descontinuar los Productos Designados en cualquier momento. Esta relación es no exclusiva. La Compañía o sus designados podrían directa o indirectamente vender productos y servicios en el mundo entero. La Compañía se reserva el derecho de corregir cualquier error administrativo que se encuentre en este Acuerdo, la Hoja de Trabajo de Comisiones por Venta o en el cálculo de los pagos o Asignación de Incentivos en cualquier momento. La compañía podría compensar la Asignación de incentivo con cualquier cantidad que el Agente de Ventas le adeude a la Compañía.

## ARTÍCULO V. CONSIDERACIONES TRANSITORIAS

**5.1. Nuevos Agentes de Venta.** La Compañía prorrateará o hará cualquier otro ajuste necesario, a su criterio, a la estructura de la Hoja de Trabajo de Comisión por Ventas para aquellos nuevos Agentes de Venta que se unan al equipo después de iniciado el Año Fiscal, basándose en la duración del servicio, niveles de experiencia, contribución a los esfuerzos de venta ya en marcha y otros factores relevantes.

**5.2. Reasignaciones.** Si un Agente de Ventas es reasignado a otro Territorio(s), a éste se le presentará una Solicitud de Adjudicación por cualquier venta en curso, no todavía bajo Contrato, con la cual el Agente de Ventas desee ser adjudicado y para que ésta se vea reflejada en su Nivel de Metas Alcanzadas. Tales SAs se encontrarán sujetas a división de adjudicaciones y otras cláusulas del Acuerdo y serán efectivas sólo si se encuentran firmadas por el Representante Autorizado de la Compañía. A los Agentes de Venta se les adjudicará el Ingreso Neto que de cualquier forma haya sido obtenido durante los treinta (30) días siguientes a la fecha efectiva de la reasignación.

**5.3. Transición de Adjudicación y Pagos.** Si por cualquier causa se llega a la finalización de este Acuerdo, que no sea por el incumplimiento de las disposiciones y cláusulas del Acuerdo por parte del Agente de Ventas, las cláusulas presentadas a continuación entrarán en vigor:

a) **Adjudicaciones para aumentar el Nivel de Metas Alcanzadas.** Si el Agente de Ventas da por finalizado el Acuerdo de forma voluntaria, se le dará crédito para que alcance el Nivel de Metas por aquellas actividades adjudicables que se concreten durante la fecha efectiva de finalización del Acuerdo según lo establecido en este documento. Si el Acuerdo con el Agente de Ventas es terminado de forma involuntaria por la Compañía y no por una causa aparente, entonces el periodo antes mencionado será extendido a treinta (30) días después de la fecha efectiva de finalización del Acuerdo.

b) **División de Adjudicaciones.** Si se requiriera de los esfuerzo de otros agentes de venta para cerrar un Contrato con el cual a un Agente de Ventas podría dársele crédito para aumentar su Nivel de Metas Alcanzadas, la Compañía podría requerirle que participara en la división razonable de la adjudicación para de esta forma cerrar la venta, tal y como se encuentra documentado en la Planilla de Solicitud de Adjudicación.

c) **Pago Final.** Al momento de la finalización del Acuerdo, la Compañía revisará la cuenta del Agente de Ventas, incluyendo la posibilidad de cualquier Contracargo o Ajuste. Se le pagará al Agente de Ventas la Asignación por Incentivo sobre el Ingreso Neto el cual haya sido adjudicado a dicho Agente de Ventas, según lo establecido en este Acuerdo, si la Fecha de Pago descrita en la Sección 3.4 ("Fecha de Pago") cae dentro de los treinta (30) días después de la fecha efectiva de finalización. Se pierde el derecho sobre cualquier otra Asignación de Incentivo (ya sea adjudicable o no). La Compañía podría solicitar la renuncia a reclamos o demandas y la expiración de cualquier período de revocación de estatutos aplicables como condición a cualquier pago final.

## ARTÍCULO 6. GARANTÍA DE NO VIOLACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR E INDEMNIZACIONES

**6.1 Garantía de No Violación de Derechos de Autor.** Cada Parte representa, garantiza y acuerda a su leal saber y entender y únicamente por el beneficio de la otra Parte, que nada en este Acuerdo o su ejecución por una de las Partes infringe ningún derecho de propiedad intelectual de los Estados Unidos de América o cualquier acuerdo contractual que beneficia a un tercero ("Demanda de un Tercero"). Cada una de las partes defiende, indemniza y libra de responsabilidad a la otra Parte por cualquier Demanda de un Tercero.

**6.2 Indemnización por Demanda de Cliente.** El Agente de Ventas es el único responsable de cualquier demanda presentada por un Cliente que surja de o en relación a inconsistencias con la documentación de mercadeo de la Compañía y Contratos por Productos Designados ("Demandas de Clientes"). El Agente de Ventas defenderá, indemnizará y librá de responsabilidad a la compañía de cualquiera de dichas Demandas



de Clientes.

**6.3 Indemnización por Impuestos y Beneficios.** El Agente de Ventas archivará todas las declaraciones de impuestos y pagará todos los requerimientos de impuestos, beneficios de trabajador, o de salario mínimo en relación a sí mismo y en concordancia personal con su relación como contratista independiente especificada en la Sección 14.3 ("Partes Independientes") y el Agente de Ventas defenderá, indemnizará y librá de responsabilidad a la Compañía (incluyendo sus oficinas y empleados) de dichas demandas.

**6.4 Procedimientos de Indemnización.** Al recibir un aviso inmediato de reclamo indemnizado según lo establecido en este Artículo 6 y la capacidad de controlar su defensa, la Parte indemnizada pagará cualquier demanda, daños, costos o gastos (incluyendo las tarifas legales estipuladas) por sentencia firme y cualquier acuerdo al que haya llegado con su consentimiento por escrito. Cada una de las Partes colaborará con la otra Parte en cualquiera de dichos procedimientos.

## ARTÍCULO 7. LIMITACIÓN DE GARANTÍA

**7.1** CON LA EXCEPCIÓN DE LO EXPUESTO EN LA SECCIÓN 6.1 ("GARANTÍA DE NO VIOLACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR"), TODO LOS BIENES Y SERVICIOS SON OFRECIDOS "EN SU CONDICIÓN ACTUAL" Y "A SU DISPONIBILIDAD" POR LA COMPAÑÍA. LA COMPAÑÍA NO OFRECE NINGUNA GARANTÍA, YA SEA DE FORMA EXPLÍCITA, IMPLÍCITA O LEGAL EN LO QUE RESPECTA A CUALQUIER BIEN O SERVICIO O EN RELACIÓN A LA CAPACIDAD DEL AGENTE DE VENTAS DE GANAR LA ASIGNACIÓN DE INCENTIVOS TAL Y COMO SE ESTABLECE EN ESTE ACUERDO. CUALQUIER FECHA DE LANZAMIENTO PROYECTADA O FUNCIONALIDADES ESPERADAS DE LOS PRODUCTOS SE BASAN SÓLO EN ESTIMADOS Y SE ENCUENTRAN SUJETAS A REVISIÓN.

**7.2** SEGÚN LO ACORDADO ENTRE LA COMPAÑÍA Y EL AGENTE DE VENTAS, TODOS LOS PRODUCTOS DESIGNADOS SON OFRECIDOS "EN SU CONDICIÓN ACTUAL" Y "A SU DISPONIBILIDAD" SIN GARANTÍA DE NINGÚN TIPO. CUALQUIER GARANTÍA A NIVEL DE USUARIO SERÁ ESPECIFICADA EN EL CONTRATO ENTRE LA COMPAÑÍA Y EL CLIENTE.

**7.3** CUALQUIER REPRESENTACIÓN O GARANTÍA QUE NO SE ENCUENTRE EXPLÍCITAMENTE DETALLADA EN ESTE ACUERDO ES INAPLICABLE LEGALMENTE A LA COMPAÑÍA. NINGÚN TIPO DE INFORMACIÓN, YA SEA ORAL O POR ESCRITO, INCLUYENDO PROPUESTAS, PUBLICIDAD, MATERIAL PROMOCIONAL, COMUNICADO O AVISOS DE PRENSA, ENTREGADO POR LA COMPAÑÍA PODRÁ SER CONSIDERADO COMO UNA GARANTÍA O REPRESENTACIÓN Y LOS AGENTES DE VENTA NO SE FIARÁN DE DICHA INFORMACIÓN.

## ARTÍCULO 8. LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD

**8.1** NO SE RESPONDERÁ POR ALGUNOS DAÑOS. EN NINGÚN CASO LA COMPAÑÍA, SUS AFILIADOS O PROVEEDORES SERÁN RESPONSABLES POR CUALQUIER PÉRDIDA DE GANACIAS, PÉRDIDA DE USO, INTERRUPCIÓN DEL NEGOCIO, RETRASO EN EL DESEMPEÑO, PÉRDIDA DE DATOS, COSTOS DE COBERTURA O DAÑOS INDIRECTOS, ESPECIALES, PUNITIVOS, INCIDENTALES, CONSEQUENCIALES O DE NINGÚN TIPO EN ABSOLUTO.

**8.2** LÍMITE DE RESPONSABILIDAD. CON LA EXCEPCIÓN DE LAS INDEMNIZACIONES RELACIONADAS A LA VIOLACIÓN DE DERECHO DE AUTOR, ESTIPULADAS EN EL ARTÍCULO 6, LA RESPONSABILIDAD DE LA COMPAÑÍA POR CONTRATO, AGRAVIOS U OTROS NO EXCEDERÁ LA CANTIDAD RECIBIDA POR LA COMPAÑÍA POR PARTE DE LOS ESFUERZOS DE VENTA DEL AGENTE DE VENTAS ESTABLECIDOS EN ESTE ACUERDO DURANTE DOCE (12) MESES ANTERIORES A LA PRESUNTA DENUNCIA, NO SE INDEMNIZARÁ POR ENCIMA DE LOS 25.000 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. ESTOS LÍMITES SON INDEPENDIENTES DE Y APLICAN NO OBSTANTE CUALQUIER REMEDIO FALLE EN SU PROPÓSITO ESENCIAL, ESTOS DESIGNAN EL RIESGO DE FORMA RAZONABLE Y LAS PARTES DESEAN QUE SEAN APLICADOS CON LA MAYOR AMPLITUD QUE PERMITA LA LEY.

## ARTÍCULO 9. CONFIDENCIALIDAD

**9.1 Reconocimiento de Confidencialidad.** El Agente de Ventas reconoce que puede ser expuesto a Información Confidencial de la Compañía al someterse a este Contrato. La Información Confidencial no incluye (i) la información que Agente de Ventas pueda demostrar que ya era de su

conocimiento o que desarrolló de forma independiente; (ii) información de dominio público obtenida a través de actos legales del Agente de Ventas, o (iii) información recibida por el Agente de Ventas de un tercero quién se la otorgó de libremente.

**9.2 No Revelación de Cláusulas.** El Agente de Ventas no utilizará y no comercializará la Información Confidencial de la Compañía o la revelará ante cualquier persona o institución, con la excepción de sus propios empleados “cuando sea requerido”, y a cualquier otra persona o institución que la Compañía pueda aprobar por escrito. El Agente de Ventas utilizará al menos el mismo grado de cuidado y resguardo de la Información Confidencial de la Compañía que tiene para resguardar su propia Información Confidencial. El Agente de Ventas no alterará o eliminará de la Información Confidencial ningún aviso sobre propiedad intelectual, derechos de autor, marca registrada o secreto comercial.

**9.3 Período de Tiempo.** El Agente de Ventas protegerá la Información Confidencial de la Compañía de naturaleza técnica a perpetuidad y protegerá la Información Confidencial sobre el negocio, financiera o cualquier información no técnica durante la Duración de este Acuerdo y por dos (2) años a partir de entonces.

**9.4 Mandato Judicial.** En el caso de una violación real o amenaza a este Artículo 9 (“Confidencialidad”) o violación de los derechos de propiedad intelectual de la Compañía que se encuentra en cualquier Información Confidencial o Producto Designado, además de otros remedios disponibles por derecho o por equidad, la Compañía podría ejecutar cualquier desagravio por mandato judicial inmediato, sin necesidad de exhibir fianza o garantía alguna, o la necesidad de demostrar la existencia de daño irreparable.

## ARTÍCULO 10. DURACIÓN Y TERMINACIÓN

**10.1 Duración.** Este Acuerdo será vigente por un período de seis (6) meses y se renovará de forma automática sobre una base semestral a menos que alguna de las Partes de aviso de la finalización por lo menos treinta (30) días antes de la renovación próximo término.

**10.2 Terminación por Causa Justificada.** No obstante lo anterior, cada una de las partes puede suspender o terminar este Acuerdo a través de una notificación por escrito si la otra Parte: (i) experimenta un cambio de mando; (ii) cae en bancarrota o un evento similar o (iii) incumplimiento material del Acuerdo y la falla en resolver a tiempo o en comenzar a tomar las acciones necesarias para resarcir la Parte agraviada y proceder con toda la diligencia del caso a su cumplimiento.

**10.3 Suspensión de las Funciones.** Una de las Partes podría suspender sus funciones, requerir la garantía adecuada de pago por cuentas vencidas o sumas futuras o finalizar el Acuerdo al notificar por adelantado si los montos adeudados por la otra Parte no son cancelados a tiempo.

**10.4 No Responsabilidad por la Finalización.** El derecho de terminar o finalizar de este Acuerdo es absoluto. Los Agentes de Ventas renuncian a cualquier demanda que establezca lo contrario y libera a la Compañía de cualquier demanda relacionada con daños, compensaciones o indemnizaciones que surjan de o en relación a la relación de negocios

**10.5 Garantía Adicional.** Al término o finalización de este Acuerdo y a pesar de la existencia de una disputa, cada Parte rendirá cuentas y regresará o destruirá siguiendo las instrucciones de los dueños toda Información Confidencial que le haya sido entregada bajo este Acuerdo. Cada parte certificará el cumplimiento de esta cláusula a solicitud.

**10.6 Vigencia de las cláusulas.** Las Cláusulas de este Acuerdo que por su naturaleza sigan en vigor después de la finalización del Acuerdo, tales como aquellas que protegen la Información Confidencial, las garantías o responsabilidades limitadas o aquellas que requieren que una de la Partes entreguen garantías adicionales o que se abstengan de cierta conducta, continuarán en vigor de forma indefinida tal y como se especifica en este Acuerdo.

## ARTÍCULO 11. NO ASIGNACIÓN

**11.1** Ni este Acuerdo ni cualquier licencia o derecho establecido en este acuerdo puede ser asignado o transferido por el Agente de Ventas, de forma directa o indirecta, sin el consentimiento previo por escrito



de la Compañía, cualquier intento de los antes mencionado será nulo. La Compañía podría asignar este acuerdo previa notificación enviada con treinta (30) días de anticipación.

**11.2** Sujeto a la Sección 11.1, este Acuerdo tendrá efecto y será de cumplimiento obligatorio para las Partes, sus sucesores y cesionarios legítimos.

## ARTÍCULO 12. ALGUNAS PRÁCTICAS DE NEGOCIO PROHIBIDAS

**12.1 No Solicitación.** Durante la duración de este Acuerdo y por un (1) año a partir de entonces, ninguna de las Partes podrá, de forma directa o indirecta, sin el consentimiento previo por escrito de la otra Parte, contratar, solicitar o intentar solicitar los servicios de cualquier empleado de dicha parte que haya sido asignado a esta relación. Las restricciones precedentes no le impedirá a ninguna de las Partes colocar anuncios en publicaciones de circulación general.

**12.2 No Circunvención.** La Compañía ha invertido tiempo, esfuerzos y recursos considerables para desarrollar una base instalada de Clientes (la "Base Instalada"). Durante la duración de este Acuerdo y por un (1) año a partir de entonces, los Agentes de Venta no venderán intencionadamente, de forma directa o indirecta, ningún producto o servicios que compita con los Productos Designados de la Base Instalada de la Compañía. Esta restricción no le impedirá al Agente colocar anuncios en publicaciones de circulación general.

## ARTÍCULO 13. RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

**13.1 Disputas y Jurisdicción Competente.** EN LO QUE RESPECTA A CONFLICTOS DE PRINCIPIOS LEGALES, ESTE ACUERDO SERÁ REGIDO E INTREPRETADO CONFORME A LAS LEYES SUSTANTIVAS DEL ESTADO DE FLORIDA, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. LAS PARTES INICIARÁN CUALQUIER PROCEDIMIENTO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTA EN EL ESTADO DESIGNADO Y DE MANERA IRREVOCABLE SE SOMETEN A LA JURISDICCIÓN DE LOS TRIBUNALES DE DICHO ESTADO. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías no aplicará a este Acuerdo.

**13.2 Límite de Tiempo.** Cualquier demanda que surja de o relacionada con este Acuerdo deberá ser iniciada en un tribunal de la jurisdicción competente en el lapso de un (1) año después que dicha demanda haya sido presentada o de lo contrario esta prescribirá. Las Demandas relacionadas con la violación de derecho de propiedad intelectual, incumplimiento de Confidencialidad o violación a las restricciones de licencia de software impuestas por este contrato serán presentadas en el momento que la Parte agraviada descubra el hecho.

**13.3 Tribunal.** Con la excepción de las demandas descritas en el último párrafo de la Sección 13.2, las Partes de manera irrevocable acuerdan que cualquier demanda a continuación detallada contra la otra Parte serán resueltas por medio de arbitraje vinculante según lo acordado en las Normas y Procedimientos Generales de Arbitraje y el Acta de Arbitraje de los Estados Unidos de América 9 U.S.C. Sec. 1 et seq ("Acta de Arbitraje"). Las Partes seleccionarán a un único mediador (o uno será elegido por nosotros si no nos ponemos de acuerdo) quien será un ex juez o ex abogado con gran experiencia en la resolución de disputas comerciales que incluyen acuerdos con incentivos por ventas. El mediador podría no adjudicar indemnizaciones que excedan o que sean inconsistentes con el Artículo 8 ("Limitaciones de Responsabilidad"). La decisión del mediador deberá ser presentada por escrito. Las Partes se dividirán en partes iguales el pago por los servicios de mediador. Se arbitrarán todos los asuntos relacionados con los tipos de demanda a ser arbitrados. El arbitraje puede ser obligado y el laudo arbitral puede ser exigido por cualquier corte con jurisdicción competente.

**13.4 Costos y Tarifas de los Abogados.** Si la Compañía inicia los procedimientos de resolución de disputas para hacer valer sus derechos establecidos en este Acuerdo, y se impone sustancialmente en dicho procedimiento entonces, y además de otros remedios otorgados por la ley, deberá ser indemnizada por los costos y tarifas de sus abogados.

## ARTÍCULO 14. MISCELANEOS

**14.1 Fuerza Mayor.** Ninguna de las partes acarreará responsabilidad alguna por pérdidas o daños derivados de cualquier retraso o fallas en el cumplimiento de sus obligaciones establecidas en este Acuerdo en la medida que éstas hayan sido ocasionadas por eventos más allá de cualquier tipo de negligencia o control directo,

siempre que se le notifique de inmediato a la otra Parte y utilice todos los recursos disponibles para intentar solucionar el problema reportado. Tales eventos incluyen, sin limitaciones, actos de Dios, ataques, cierres, revueltas, guerra, terrorismo o cualquier otro tipo de desorden público, terremotos, clima, incendios y explosiones. Sin embargo, la imposibilidad de cumplir con las obligaciones financieras se excluye explícitamente de esta cláusula.

**14.2 Divisibilidad.** Todo término, condición o cláusula en este Acuerdo que un tribunal de la jurisdicción competente determine que sea inválida, ilegal o inaplicable será considerada confirmatoria según los requisitos mínimos exigidos por la ley. Si la cláusula violatoria no puede ser confirmada de esta forma, entonces ésta podría ser removida de las cláusulas restantes, las cuales seguirán siendo vinculantes y vigentes y serán aplicadas con la mayor amplitud que permita la ley.

**14.3 Partes Independientes.** Las Partes son contratistas independientes entre sí y no agentes, empleados, socios, franquicia, compañía de riesgo compartido, agente legal o representante de la otra Parte. El Agente de Ventas no se presentará a sí mismo con la autoridad para contratar o modificar Contratos con los Clientes, obligar o actuar en nombre de la Compañía.

**14.4 Integridad del Acuerdo.** Este Acuerdo representa el acuerdo completo entre las partes y reemplaza todos los acuerdos y representaciones anteriores entre ellas, ya sean orales o por escrito, en relación al objeto en cuestión. Cualquier comunicación externa, incluyendo materiales promocionales o sitios Web, se encuentran específicamente excluidos de este acuerdo.

**14.5 Términos Generales y Enmiendas.** Las órdenes de venta, facturas o cualquier otro documento comercial puede ser emitido con propósitos administrativos. Sin embargo, cualquier término en dichos documentos no sustituirá, aplicará o contradecirá a este Acuerdo. Toda enmienda o modificación a este Acuerdo debe ser presentada por escrito y debe estar firmada por los Representantes Autorizados.

**14.6 Renuncias.** Las renuncias a cualquier derecho o remedio establecido en este Acuerdo deben ser presentadas por escrito. La renuncia a una cláusula no implica la renuncia a otras cláusulas. La falta, negligencia o retraso de una de las Partes en ejercer sus derechos o remedios en un momento determinado no constituirá o será considerada una renuncia y no afectará la validez de ninguna de las partes de este Acuerdo. La renuncia a cualquiera de las cláusulas no descartará que una de las Partes pueda ejercerla en el futuro.

**14.7 Registros.** Ambas Partes acuerdan mantener registros completos y precisos por un período de por lo menos tres (3) años y realizar cualquier reporte requerido para desempeñar sus responsabilidades establecidas en este Acuerdo. La otra Parte podría examinar estos registros con tres (3) días de aviso previo por escrito, durante horario de oficina y asumiendo los costos.

**14.8 Declaraciones Públicas.** Ambas Partes acuerdan prudencia en cuanto a comunicados de prensa o cualquier otro tipo de anuncio público con respecto a esta relación de trabajo.

**14.9 Restricciones de Exportación.** Las Licencias de Demostración podrían sólo ser utilizadas en el país específico del Lugar de Demostración Autorizado y podría no poder ser exportado a ningún otro país sin el permiso por escrito de su dueño. Ambas Partes cumplen cabalmente con todas las leyes y regulaciones de exportación relevantes de los Estados Unidos de América y aquellas donde cualquier software o tecnología será utilizado ("Leyes de Exportación"). Esta cláusula seguirá vigente después de la finalización de este Acuerdo.

**EN FE DE LO CUAL**, con suficiente consideración y con el propósito de quedar legalmente obligados, Ambas Partes celebran este Acuerdo para que sea suscrito por sus representantes debidamente autorizados en la última fecha que aparece más adelante.

Compañía	Agente de Ventas
<b>Ogangi Corporation</b>	
Por:	Por:
Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha:

## HOJA DE TRABAJO DE COMISIONES POR VENTA ANEXO A DEL ACUERDO CON AGENTE INDEPENDIENTE DE VENTAS

(Comienzo del Año Fiscal 01 de Enero 2012)

Este Anexo incorpora por referencia el Acuerdo para Agente Independiente de Ventas entre las Partes. Éste entrará en vigencia al momento que ambas Partes firmen el Acuerdo y este Anexo.

### PARTE 1: LICENCIA DE DEMOSTRACIÓN

Se concede la licencia de Demostración a la siguiente cuenta:

Lugar de la Demostración	Login	Contraseña	Créditos Asignados
http://loyappty.com			100

### PART 2: HOJA DE TRABAJO DE COMISIÓN POR VENTAS

- A. **Territorio.** El Territorio de un Agente de Ventas no es exclusivo y se basa en uno o varios de los criterios básicos presentados a continuación, así como cualquier otro criterio especial que la Compañía pueda considerar pertinente. El Agente de Ventas acuerda enfocar sus esfuerzos de venta a lo siguiente:

- [ ] Área Geográfica: \_\_\_\_\_.
- [ ] Segmento de Industria Vertical: \_\_\_\_\_.
- [ ] Tamaño de la Ganancia del Cliente Potencial: \_\_\_\_\_.
- [ ] Otros: \_\_\_\_\_.

- B. **Productos Designados y Porcentaje de Comisión.** Los productos Designados y los Porcentajes de Comisión presentados a continuación se encuentran sujetos a todos los términos y condiciones de este Acuerdo y son calculados en base al Ingreso Neto:

Categoría	Porcentaje de Comisión
Productos o Servicios Loyappty	30%
Compra de tarjetas prepago. Tarjetas prepago de valor nominal 50\$.	Comprado por 20\$

**EN FE DE LO CUAL**, con suficiente consideración y con el propósito de quedar legalmente obligados, Ambas Partes celebran este Acuerdo para que sea suscrito por sus representantes debidamente autorizados en la última fecha que aparece más adelante.

Compañía	Agente de Ventas
<b>Ogangi Corporation</b>	
Por:	Por:
Nombre:	Nombre:
Fecha:	Fecha: