

**ACUERDO DE COLABORACIÓN COMERCIAL EXTERNA ENTRE  
INNOVA TRAINING CYF SL (SPORTS DATA CAMPUS)**

**Y**

**RODRIGO FERNÁNDEZ**

En Valladolid, a los 29 días del mes de julio de 2025.

**REUNIDOS**

Don Jesús Serrano Sanz, con D.N.I. N.º 09.303.401-Q, como administrador único y en nombre y representación de **INNOVA TRAINING CONSULTORIA Y FORMACION S.L.**, propietaria de la Marca Comercial Registrada “**SPORTS DATA CAMPUS**”, con C.I.F. N.º B19456128, y con el domicilio social en C/ del Campo de Gomara, 4, CP. 47008, Valladolid, ESPAÑA.

Y, de otra parte, **RODRIGO FERNÁNDEZ**, con DNI N.º **28807622**.

Actuando en función de sus respectivos cargos y en el ejercicio de las facultades que para convenir en nombre de las entidades que representan tienen conferidas se acuerdan las siguientes:

**CLÁUSULAS**

**PRIMERA. – Objeto del Acuerdo**

El presente acuerdo tiene por objeto regular la colaboración comercial entre **LA EMPRESA** y **EL COLABORADOR** para la generación de leads y la promoción y venta de los programas formativos que imparte **LA EMPRESA**. **EL COLABORADOR** desempeñará su actividad de manera autónoma y bajo su propia responsabilidad, sin que exista relación laboral entre las partes.

**SEGUNDA. – Sistema de Comisiones por Categorías**

Las comisiones se calcularán aplicando un porcentaje sobre el precio becado del programa según la categorización establecida por LA EMPRESA basada en el valor del precio becado:

**Categorización de Programas por Precio Becado**

- **Categoría TITANIO:** Precio becado mayor a €15.000 - la comisión es de **€1000**.
- **Categoría PLATINO:** Precio becado entre €10.000 y €14.999 - la comisión es de **€600**.
- **Categoría ORO:** Precio becado entre €5.200 y €9.999 - la comisión es de **€520**.
- **Categoría PLATA:** Precio becado entre €3.200 y €5.199 - la comisión es de **€250**.
- **Categoría BRONCE:** Precio becado entre €900 y €3.199 - la comisión es de **€200**.
- **Categoría BASE:** Precio becado menor a €899 - la comisión es de **€80**.

### Condiciones Económicas de las Comisiones

- **Importes netos:** Todas las comisiones establecidas son importes NETOS, con impuestos incluidos
- **Facturación con IVA:** Si **EL COLABORADOR** requiere facturar con IVA, el importe total (*IVA incluido*) será igual a la suma de sus comisiones establecidas
- **Gastos asociados:** Cualquier gasto derivado de las transacciones monetarias (comisiones bancarias, transferencias, cambio de divisa, etc.) será exclusivamente por cuenta y a cargo de **EL COLABORADOR**

***Ejemplo:** Si la comisión establecida es €1.000, este será el importe final que recibirá EL COLABORADOR, independientemente de su situación fiscal o costos bancarios*

### Cronograma de Pagos

- **50% de la comisión:** Se abonará en la liquidación del mes siguiente a la confirmación de matrícula.
- **50% restante:** Se distribuirá en cuotas mensuales comenzando el segundo mes posterior a la confirmación de matrícula.

### Calendario Específico de Cuotas por Edición

LA EMPRESA imparte programas en dos (2) ediciones anuales con cronogramas específicos de pago:

#### Ediciones de MARZO:

- **50% de comisión:** Al mes siguiente de la confirmación de matrícula
- **50% restante:** Primera cuota en mayo, continuando mensualmente según la cantidad de cuotas registradas en el **Sistema Integral de Prescriptores**, en adelante **SIGP**

#### Ediciones de OCTUBRE:

- **50% de comisión:** Al mes siguiente de la confirmación de matrícula
- **50% restante:** Primera cuota en diciembre, continuando mensualmente según la cantidad de cuotas registradas en el **SIGP**.

### Asignación de Edición:

- **Edición MARZO:** Matrículas desde enero hasta mayo
- **Edición OCTUBRE:** Matrículas desde junio hasta diciembre

### Proceso de Registro

Al momento de convertir el lead en matrícula, el comercial registrará en el **SIGP**:

1. Confirmación de matrícula y pago de prematrícula
2. Cantidad de cuotas del programa
3. El sistema generará automáticamente el cronograma de comisiones correspondiente

### TERCERA. – Bonus por Volumen

**EL COLABORADOR** recibirá un bonus adicional de **€50** por cada matrícula confirmada y pagada, que supere las diez (10) matriculaciones confirmadas en un mismo mes calendario, por lo que cada inicio de mes los contadores correspondientes para aplicar a dicho Bonus se reiniciarán desde cero, por consiguiente, el mismo nunca será acumulativo.

#### Condiciones del Bonus:

- Se aplica a partir de la matrícula número once (11) en adelante del mismo mes.
- Solo se contabilizan matrículas efectivamente confirmadas y con pago de prematrícula realizado en término.

### CUARTA. – Gestión de Bajas y Ajustes

Se realizarán los correspondientes ajustes en las comisiones del prescriptor en los siguientes casos:

1. **Programa no impartido:** Cuando un programa no se imparta por no alcanzar el número mínimo de alumnos.
2. **Abandono del estudiante:** Cuando un estudiante deja de cursar el programa por cualquier motivo.
3. **Impago:** Cuando un estudiante deje de abonar las cuotas del programa.
4. **Baja voluntaria:** Cuando un estudiante solicita formalmente la baja del programa.

En todos estos casos, los importes de comisión ya abonados se ajustarán proporcionalmente en sucesivas liquidaciones, mientras que los tiempos de aviso para dichos casos serán los mismos que se comunican al alumnado en función del estatuto vigente.

#### Sistema de Cuenta Corriente

Se establecerá un sistema de debe y haber en la cuenta corriente del prescriptor que refleja:

- **Débitos:** Comisiones a favor del prescriptor por matrículas confirmadas.
- **Créditos:** Ajustes por bajas de estudiantes o programas no impartidos.

#### Sistema de Autorización y Pago de Comisiones

##### Cronograma Mensual de Procesamiento:

- **Hasta el último día del mes:** Se procesan todas las comisiones generadas por matrículas y cuotas del mes.
- **Los primeros 7 días hábiles:** El departamento de Finanzas/Administración de **LA EMPRESA** realiza la autorización de pago/s según corresponda.

##### Proceso de Autorización:

1. El **SIGP** genera automáticamente la lista de todas las comisiones a rendir por cada mes.
2. Finanzas verifica el estado de pago de cada estudiante asociado a las comisiones.
3. Se autorizan únicamente las comisiones de estudiantes que estén al día con sus pagos.
4. Las comisiones no autorizadas por impago del estudiante quedan registradas en el **SIGP**.

**Gestión de Comisiones No Autorizadas:**

- **EL COLABORADOR** podrá visualizar en el **SIGP** la lista detallada de comisiones no autorizadas por impago.
- Será responsabilidad de **EL COLABORADOR** gestionar con el estudiante la regularización de su situación de pago.
- Una vez que el estudiante regularice su situación, la comisión será autorizada en la siguiente liquidación mensual.
- No existe caducidad para las comisiones pendientes de autorización por impago.

**Liquidación Final.**

Las comisiones autorizadas se abonarán en los primeros diez (10) días hábiles del mes siguiente, conforme al cronograma establecido (50% primera liquidación + 50% en cuotas mensuales iguales).

## **QUINTA. – Control de Calidad y Gestión de Leads**

**Definición de Lead Válido**

Se considera lead válido aquel prospecto que:

1. Proporciona datos de contacto completos y verificables.
2. Manifiesta interés genuino en los programas formativos de **LA EMPRESA**.
3. Cumple con los requisitos mínimos de acceso al programa.
4. No constituye información duplicada o fraudulenta.

**Asignación y Propiedad de Leads**

- Todo lead registrado en el **SIGP** queda asignado al prescriptor que lo registró por un período de **doce (12) meses**.
- Transcurridos doce (12) meses sin conversión, el lead queda "huérfano" y puede ser trabajado por cualquier prescriptor.
- La antigüedad y propiedad de leads se determina exclusivamente por el registro en el **SIGP**, que cuenta con sistema de auditoría y bitácora.
- El **SIGP** es desarrollado, gestionado y auditado exclusivamente por **LA EMPRESA** y constituye la única fuente válida para determinar la propiedad de leads.

**Territorialidad y Exclusividad**

- Al tratarse de formación online, no existe exclusividad territorial.
- Cualquier prescriptor puede comercializar en cualquier ubicación geográfica.
- La comisión corresponde al prescriptor que primero registró el lead en el **SIGP**, respetando el período de doce (12) meses establecidos.
- En caso de cualquier tipo de disputas sobre la propiedad de un lead, el Comité de Dirección de Sports Data Campus actuará como tribunal único de asignación.

## **SEXTA. – Propiedad de Base de Datos**

Todos los leads, datos de contacto e información de prospectos generados durante la vigencia de este acuerdo son propiedad exclusiva de **LA EMPRESA** y se gestionan a través del **SIGP**. **EL COLABORADOR** no adquiere derechos de propiedad sobre dicha información y se compromete a no utilizarla para fines distintos a los establecidos en este contrato.

## SÉPTIMA. – Obligaciones de las Partes

### De LA EMPRESA:

1. Proporcionar a **EL COLABORADOR** toda la información y materiales necesarios para la comercialización de los programas.
2. Facilitar el acceso a plataformas y herramientas necesarias para la gestión de leads.
3. Realizar el pago de las comisiones conforme a lo estipulado en las cláusulas anteriores.
4. Mantener actualizada la categorización de programas y comunicar cualquier cambio con 30 días de antelación.

### De EL COLABORADOR:

1. Realizar la promoción de los programas de forma profesional y ética, respetando la imagen y las premisas facilitadas por LA EMPRESA.
2. Presentar informes periódicos sobre el avance de la actividad comercial.
3. Cumplir con la normativa vigente, especialmente en materia de protección de datos y comunicaciones comerciales.
4. Informar inmediatamente a LA EMPRESA sobre cualquier baja o incidencia con los estudiantes gestionados.

## OCTAVA. – Duración y Resolución

Este acuerdo tiene una duración inicial de un (1) año, renovable automáticamente por iguales períodos salvo notificación previa de alguna de las partes con al menos treinta (30) días de antelación. El acuerdo podrá resolverse por incumplimiento grave de las obligaciones establecidas, mutuo acuerdo o decisión unilateral de cualquiera de las partes, con un preaviso de 30 días.

## NOVENA. – Confidencialidad

**EL COLABORADOR** se compromete a no divulgar información confidencial relacionada con **LA EMPRESA**, los programas formativos o sus clientes, tanto durante la vigencia del contrato como después de su finalización.

## DÉCIMA. – Protección de Datos

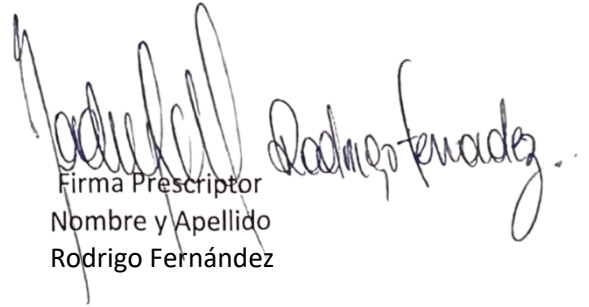
En cumplimiento de lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD), ambas partes acuerdan:

1. **EL COLABORADOR** tratará los datos personales proporcionados por **LA EMPRESA** y los adquiridos durante el periodo de vigencia de este acuerdo, exclusivamente, para los fines establecidos en este contrato, no pudiendo utilizarlos para ningún otro fin personal o profesional.
2. **EL COLABORADOR** implementará las medidas de seguridad necesarias para garantizar la protección de los datos personales tratados.
3. Una vez finalizada la relación contractual, **EL COLABORADOR** se compromete a eliminar o devolver los datos personales que le hayan sido proporcionados.
4. **EL COLABORADOR** informará inmediatamente a **LA EMPRESA** en caso de cualquier incidente que comprometa la seguridad de los datos personales.

**UNDÉCIMA. – Jurisdicción y Legislación Aplicable**

El presente contrato se regirá por la legislación española. Para la resolución de cualquier conflicto derivado del presente contrato, ambas partes se someten a la jurisdicción de los juzgados y tribunales de Valladolid, España.

Jesús Serrano Sanz  
Presidente y Administrador Único  
Por Innova Training  
"Sports Data Campus"

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Rodrigo Fernández".

Firma Prescriptor  
Nombre y Apellido  
Rodrigo Fernández