

ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN PARA PARTNERS

Este Acuerdo de Distribución establece los términos y condiciones bajo los cuales los partners pueden comercializar y distribuir el sistema Evelyn ERP. En este documento se detallan las políticas de comisiones, las condiciones de distribución, las responsabilidades de ambas partes, así como las restricciones aplicables a la comercialización y uso del Software.

Estos términos y condiciones engloban comisiones, pagos, procesos, la distribución y tratamiento de Clientes, sus obligaciones y la cancelación de la asociación. Se aplican para ti/tu empresa en sus actividades como partner de Evelyn ERP.

Al convertirse en partner, aceptas estos Términos y Condiciones y reconoces que todos los términos serán respetados y seguidos por ti en todo momento.

1. Generales

1.1. Introducción

Al aceptar ser nuestro partner tendrás derecho a la comercialización de nuestras soluciones de software, incluyendo nuestras soluciones de ERP, CRM y/o productos similares. Tu objetivo principal es generar oportunidades de negocio, facilitar la venta de licencias y, en algunos casos si así lo prefieres, brindar soporte o implementación a los clientes finales.

1.2. Una persona o empresa se convierte en Partner de Evelyn ERP solo después de cumplir con los requisitos solicitados para la postulación:

- **Tomar la capacitación impartida por el equipo de Evelyn ERP.**
- **Aprobar el cuestionario exitosamente y recibir su insignia y certificado de Partner**
- **Tener un perfil Comercial o Técnico Alienado:**
 - Empresas o profesionales con experiencia en consultoría, implementación o comercialización de soluciones tecnológicas empresariales.
 - Preferiblemente con conocimiento en sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP), gestión de relaciones con clientes (CRM) o software de recursos humanos.
 - Técnicos que se dediquen a la venta de equipo de cómputo y soluciones tecnológicas.
 - Ejecutivo de ventas de Software o tecnología.
- **Capacidad para Generar negocios:**
 - Tener acceso a una red de clientes potenciales interesados en la digitalización y optimización de sus procesos mediante nuestras soluciones.
 - Contar con estrategias de prospección y venta que permitan la colocación efectiva de licencias de Evelyn ERP.
- **Compromiso con la Marca:**
 - Representar nuestra empresa de manera profesional, respetando los lineamientos comerciales y técnicos.
 - Asistir a capacitaciones periódicas para conocer el valor, beneficios y actualizaciones de nuestras soluciones tecnológicas.

1.3 Niveles de partners

Existen diferentes niveles de colaboración según las actividades que se desempeñen en el proceso de venta. Algunos pueden enfocarse en la generación de prospectos, mientras que otros se encargan de la implementación y soporte del Software. La asignación de comisiones y beneficios variará según el nivel de participación en el ciclo de venta. El partner deberá decidir a qué nivel desea pertenecer; si en algún momento decide ascender de nivel, deberá notificarlo con anticipación al equipo de Evelyn ERP para realizar los ajustes correspondientes en su esquema de comisiones.

A continuación, se muestra una tabla con los niveles de partners.

Part.	Descripción
1	<p>Suscripción nivel Junior: En este nivel únicamente proporciona referencias de clientes potenciales al equipo de Evelyn ERP.</p> <p>Este nivel las comisiones son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Comisión de set up 20%.• Comisión por mensualidad 10% durante 12 meses.
2	<p>Suscripción nivel Silver: En este nivel hace prospección de clientes, demostraciones del Sistema Evelyn ERP y cierra las ventas con los prospectos.</p> <p>Este nivel las comisiones son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Comisión de set up 30%.• Comisión por mensualidad 20% durante 12 meses.
3	<p>Suscripción nivel Gold: En este nivel hace prospección de clientes, demostraciones del Sistema Evelyn ERP, cierre de ventas con los prospectos, lleva a cabo capacitación del Sistema Evelyn ERP y la implementación, brinda soporte al cliente post implementación.</p> <p>Este nivel las comisiones son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Comisión de set up 80%.• Comisión por mensualidad 35% durante 12 meses.
4	<p>Suscripción nivel Platino: En este nivel hace prospección de clientes, demostraciones del Sistema Evelyn ERP, cierre de ventas con los prospectos, lleva a cabo capacitación del Sistema Evelyn ERP y la implementación, brinda soporte al cliente post implementación.</p> <p>Este nivel las comisiones son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Comisión de set up 90%.• Comisión por mensualidad 50% durante 12 meses. <p>Nota: El nivel platino es cuando rebase los \$ 200,000.00 de licencias vendidas, este nivel solo aplica sobre el monto excedente a esos \$200,000.00</p>

2.1. Procedimiento de Registro y Aprobación de Comisiones

Para garantizar la transparencia en el pago de comisiones, el partner deberá seguir los siguientes pasos:

1. **Notificación:** Notificar al equipo de Evelyn ERP sobre la integración de un nuevo cliente.
2. **Registro de venta:** Verificar que el cliente haya realizado el pago correspondiente.
3. **Confirmación de pago:** Verificar que el cliente haya realizado el pago correspondiente.
4. **Solicitud de comisión:** Enviar Solicitud de comisión al equipo de Evelyn ERP con los datos de la venta.
5. **Aprobación por dirección:** La dirección evaluará y aprobará las comisiones antes de su pago.
6. **Pago de comisiones:** Se realizará el pago en la fecha establecida dentro del ciclo de pagos de la empresa.

2.2. Pagos

- Las comisiones se pagarán únicamente sobre pagos efectivamente recibidos por parte de los clientes.
- Es responsabilidad del Partner dar seguimiento a los pagos para asegurar la liquidación de sus comisiones. Se recomienda un seguimiento estructurado para minimizar retrasos en la facturación.
- El pago de comisiones se realizará de manera mensual en la quincena siguiente del mes pagado.
- **Condiciones mínimas de actividad:**
 - Haber generado negocio entre todos sus clientes del último año por un valor mayor o igual a \$9,600 + IVA en mensualidades activas que equivalen a seis clientes de Evelyn al año.
 - Mantener clientes activos y con pagos puntuales en sus suscripciones.

3. Acceso a Evelyn ERP

El partner recibirá acceso a una base de prueba de Evelyn ERP para que pueda familiarizarse con el sistema y poder hacer demostraciones a sus prospectos desde la plataforma.

Para tener acceso, al partner se le asignará una clave y una contraseña única, estas claves de acceso no podrán ser compartidas con nadie más.

4. Condiciones y Restricciones

4.1. Condiciones mínimas de permanencia.

- Para que el partner continúe activo en el programa de Partners Evelyn ERP, deberá mantener durante el último año por un valor igual o superior a \$9,600 antes de IVA en mensualidades activas.
- El partner deberá tomar las capacitaciones necesarias sobre actualizaciones con el equipo de Evelyn ERP.

4.2. Devoluciones y cancelaciones

Si un cliente solicita una devolución y la empresa se ve obligada a reintegrar el dinero, cualquier comisión previamente pagada sobre dicha venta será descontada de futuras comisiones del partner. Y quedarán automáticamente canceladas las comisiones siguientes.

4.3. Condiciones de Implementación para Aplicar la Comisión Completa (80% o 90%)

Para acceder al porcentaje de comisión del 80% o 90%, correspondiente a los niveles Gold o Platino, el Partner deberá ejecutar directamente las siguientes actividades dentro del proceso de implementación:

- Configuración inicial del sistema según las necesidades del cliente.
- Carga de datos iniciales proporcionados por el cliente (catálogos de productos, clientes, proveedores, etc.).

- Capacitación inicial al personal del cliente en el uso del sistema Evelyn ERP.
- Acompañamiento en la primera fase operativa hasta la correcta puesta en marcha.

En caso de que el Partner requiera la intervención del equipo de Evelyn ERP para realizar cualquiera de las siguientes actividades:

- Carga masiva de datos operativos por parte de Evelyn ERP.
- Configuración avanzada, personalización.
- Soporte extendido o capacitación especializada impartida directamente por el equipo de Evelyn ERP.

La comisión del Partner se ajustará automáticamente al 20%, considerándose que el proceso de implementación fue realizado en mayor medida por el equipo de Evelyn ERP y no por el Partner.

4.4. Responsabilidad sobre la Implementación y Soporte

El Partner es responsable de la calidad de la atención, la correcta implementación y el soporte inicial al cliente, salvo en los casos donde haya solicitado formalmente la intervención del equipo de Evelyn ERP y haya aceptado el ajuste correspondiente en su comisión. Evelyn ERP no será responsable por inconvenientes, errores de configuración o problemas derivados de una implementación realizada por el Partner si no cumple con los procesos y lineamientos recomendados.

5. Obligaciones de los partners

El Partner se obliga a representar a Evelyn ERP únicamente bajo los términos, lineamientos y materiales aprobados por la empresa. No podrá presentarse ante los clientes como el desarrollador, fabricante o propietario del software, ni ofrecer garantías, funcionalidades o desarrollos no confirmados previamente por Evelyn ERP. Cualquier material promocional, capacitación, presentación o demostración personalizada que no sea proporcionada por Evelyn ERP deberá ser previamente autorizada por escrito.

6. Cancelación de la relación con el partner

El equipo de Evelyn ERP se reserva el derecho de revocar el estatus de “partner” por cualquiera de los siguientes motivos:

- Si un partner no cumple con alguno de los términos del programa.
- Si el equipo de Evelyn ERP recibe quejas constantes de clientes sobre el desempeño o la calidad del trabajo del partner.
- El partner no es adecuado para el programa (ofrece servicios que no están relacionados con la industria (software, implementación, consultoría o comercialización de soluciones tecnológicas empresariales).
- Evelyn ERP se reserva el derecho de admisión en su red de distribución, y podrá, a su entera discreción, dar por terminada la relación con un partner en cualquier momento, ya sea por razones comerciales, estratégicas o de incompatibilidad con los objetivos y valores de la empresa. En caso de que se decida terminar la relación, Evelyn ERP notificará al partner con un plazo razonable de al menos 15 días antes para permitir una transición adecuada, sin perjuicio de las obligaciones y compromisos previos que puedan existir.
- Esto daría lugar a la rescisión de la asociación y a la eliminación de todos los beneficios proporcionados al partner.

7. No Competencia y Protección de Cartera de Clientes

El Partner se compromete a no ofrecer a los clientes captados bajo este programa ningún otro software de gestión empresarial o solución tecnológica que pueda considerarse competencia directa de Evelyn ERP, durante la vigencia del presente acuerdo y por un periodo de 12 meses posteriores a la terminación del

mismo. Asimismo, se compromete a no desviar, redirigir ni inducir a los clientes obtenidos bajo el programa a contratar servicios con otros proveedores de software con funcionalidades equivalentes.

8. Confidencialidad y Protección de Información

Ambas partes se comprometen a mantener la confidencialidad de toda la información técnica, comercial, financiera y de clientes a la que tengan acceso durante la vigencia de este acuerdo y hasta por cinco años posteriores a su terminación, salvo obligación legal de divulgación. El Partner no podrá utilizar dicha información para fines distintos a los establecidos en el presente acuerdo.

9. Revisión de Condiciones y Ajustes al Programa

Evelyn ERP se reserva el derecho de realizar ajustes a las condiciones del programa, incluyendo porcentajes de comisiones, lineamientos operativos o materiales comerciales, notificando al Partner con al menos 30 días naturales de anticipación. Estos ajustes aplicarán únicamente para nuevos clientes o contratos generados a partir de la fecha de entrada en vigor de dichas modificaciones.