



PROGRAMA PARTNERSHIP **CONTRATO de Representante Comercial**

Datos de la Empresa	
Actividad principal:	
Dirección Postal:	
Estado/Provincia:	
País:	
(*) Telefono / Fax:	
Página Web:	
e-mail:	
Adjuntar logo de su Empresa, esto nos permitirá incluirlo como referencia en nuestra pagina web.	
Datos Personales	
Nombre y Apellido:	
Dirección Postal:	
(*) Telefono fijo	
Telefono móvil	
Documento Tipo y Numero:	
Fecha de nacimiento:	
Estado civil:	

(*) **Completar código de país, código de area y numero**

1. INTRODUCCION

ALFA Net Plus es una Empresa Argentina dedicada al diseño de software. Es nuestra intención comercializar nuestros productos informáticos en toda América y España (países de habla hispana).

Para ello pensamos en representantes comerciales en diferentes países. Inicialmente y hasta ver el resultado de la negociación, la relación que une al representante comercial y ALFA Net Plus es un contrato freelance. Está demás explicar que el representante comercial NO HACE NINGUNA INVERSION DE DINERO POR NINGUN CONCEPTO. Su función es representar a ALFA Net Plus y generar ventas.

2. OBJETIVO

Nuestro objetivo primordial y básico es fortalecer la alianza con los Estudios profesionales, profesionales independientes y consultoras. Advertimos la posibilidad y necesidad de establecer un esquema formal de relación, este ha de ser el esquema de **“Partnership”** o alianza que permita generar negocios rentables para ambas partes.

3. SITUACION ACTUAL

Los Estudios Profesionales han sido históricamente uno de los canales de “recomendación” de nuestras soluciones. Por un lado, nuestra historia de mas de 15 años en el mercado, dando soluciones a Empresas de distinto tamaño, y específicamente colaborando con estudios profesionales de los mas diversos, nos permite afirmar que ALFA Net Plus ha adquirido, ya hace tiempo, la categoría de proveedor confiable.

ALFA NET PLUS, nuestros productos de gestión integrada (ERP), ha alcanzado la madurez y agregado a esto su evolución permanente, nos permiten afirmar que se ha constituido en una opción valida y casi infaltable en



cualquier proceso de selección de software para Empresas de rango medio y pequeño. Las historias de éxito avalan estas afirmaciones.

Adicionalmente observamos una nueva oportunidad en un mercado que requiere soluciones integradas e integrales. Es decir, reclama de los propios consultores la solución final. No da lugar a largos procesos de selección con evaluaciones de diversos productos. Es el momento en que los consultores deben tener afianzadas sus alianzas con los proveedores para dar la solución final que el cliente requiere.

Por ultimo, el encarecimiento de las soluciones de origen internacional, asigna a nuestra solución otro factor de diferenciación en el mercado (precio).

4. PROPUESTA:

Nuestra propuesta consiste, sencillamente, en Comercializar e Implementar el sistema ALFA NET Plus y los servicios profesionales involucrados en su implementación. Derivándose de ello la generación de negocios para ambas partes: ALFA Net Plus y partners; con propuestas de mayor valor agregado para el cliente.

Adicionalmente, existe la posibilidad de que cada partner de ALFA NET Plus genere su propia red de partners, estableciendo relación a su vez con consultoras, estudios profesionales o consultores independientes; quedando conformada así una verdadera "red" de partners.

ALFA NET Plus se compromete a enviarle todo el material necesario como para que usted pueda presentar los productos de nuestra Empresa en su país y brindarle toda la capacitación necesaria.

En el momento que Usted tenga un posible cliente interesado, nosotros lo ayudamos a hacer el relevamiento de información y el presupuesto correspondiente.

Existen dos formas de presupuesto:

- 1) Haciendo la instalación a distancia.
- 2) Con necesidad de traslado del personal de ALFA NET Plus. Eso se evalúa en el momento de presupuestar y se detallan en forma separada.

5. BENEFICIOS:

- Disponer de una herramienta confiable y ya "seleccionada y elegida" a la hora de identificar oportunidades de negocios.
- Posibilidad de obtener nuevos clientes, disponiendo de la capacidad de gestionar la venta y la implementación de las nuevas soluciones, a la altura de las mejores en su tipo.
- Posibilidad de cumplir satisfactoriamente con clientes pre-existentes, de forma tal de lograr una mayor fidelización de los mismos.
- Comisiones: Definiremos 3 tipos de comisiones.
 - 20% sobre el valor de la licencia para el **Presentador**; Es aquel partner que presenta al cliente, quedando a cargo de ALFA Net Plus la tarea de realizar la Venta e Implementación.
 - 30% sobre el valor de la licencia para el **Comercializador**; Es aquel partner que presenta al cliente y realiza la venta, quedando a cargo de ALFA Net Plus la tarea de realizar la Implementación.
 - 40% para el **Integrador**; Es aquel partner que realiza toda la tarea, presenta al cliente, realiza la venta y realiza la implementación, En este caso, quedando como ganancia adicional para el integrador el 100% de la implementación, capacitación y soporte posterior.
 - Otra opción, es que el partnership basándose en el costo del producto, proponga el precio de venta a sus clientes, administrando de esta forma su % de ganancia.

Cabe aclarar que la comisión es sobre el precio neto libre de impuestos.

Los valores de una licencia de software administrativo contable varían de acuerdo al país. Si esta propuesta es de su interés, conversamos a cerca de los valores de las mismas, que también varían en función a la cantidad de licencias que compre la Empresa interesada.

Con la primer venta realizada, el partner se hace acreedor de la versión full del sistema para su uso particular en su empresa.



6. SOBRE LA FACTURACION AL CLIENTE

El Partner o representante comercial será quien emita la factura o comprobante de pago al cliente. De no poder emitir este comprobante, deberá informarlo al estudio previo a la venta.

7. SOBRE EL PLAZO PARA EL ENVIO DEL DINERO A ALFA NET Plus

Una vez aprobada y cancelada la factura por parte del cliente, el Partner pagará a ALFA Net Plus lo correspondiente a licencias en un plazo no mayor a los 15 días corridos para ventas en Argentina, y de 30 días corridos para ventas fuera de la Argentina, después de la recepción del pago. De existir el pago en concepto de honorarios, gastos de traslado y estadía, estos deberán realizarse al momento de finalizado el trabajo.

8. MONEDA DE PAGO Y FORMA DE ENVIO

Se pagara en pesos argentinos en Argentina, y en dólares americanos fuera de la Argentina, de acuerdo al tipo de cambio del día que se hizo efectivo el pago del cliente. El traspaso de dinero se efectuará mediante depósito bancario, paypal u otro a convenir.

9. CAPACITACION Y SOPORTE SIN CARGO AL PARTNER

ALFA NET Plus, brindará capacitación y soporte sin cargo al "Partner", por e-mail, MSN, telefónicamente, remoto, o personalmente en dependencias del estudio.

10. GARANTIAS

Garantizamos el correcto funcionamiento de la aplicación, asegurando una solución concreta en el menor tiempo posible, si es que el problema es netamente funcional de la herramienta.

11. COTIZACIONES ESPECIALES

Las cotizaciones se realizarán a pedido, teniendo en cuenta los módulos requeridos, la cantidad de puestos de trabajo (licencias), los días de implementación necesarios y los cursos de capacitación solicitados.

12. NORMAS DE CONDUCTA

Todos los miembros de ALFA NET Plus, seamos colaboradores de tiempo completo o part time, adherimos a las normas de conducta que ALFA Net Plus establece, como derivado de sus valores y principios fundamentales, normas que hacemos conocer a clientes, proveedores y **partners potenciales**, dentro del marco de visión de "alianza" en continuo crecimiento sobre la cual ALFA NET Plus, apuesta su futuro.

1. Todo el personal de nuestra empresa conoce, respeta y aplica los "valores" enunciados a continuación:

Honestidad: en un contexto de discusión "doctrinaria" de los conceptos de ética, ya no es trivial su declaración como principio fundamental.

Dedicación al trabajo: creemos que este valor debe ser realizado como principal diferenciador en la implementación de las cualidades intelectuales. La obstinación por obtener los resultados deseados es imprescindible.

Respeto: al personal propio, a los clientes, a los colegas aliados y a los competidores.

En cada situación de trabajo debemos tomar decisiones sobre la base de estos valores.

2. Todos hablamos de ALFA NET Plus en "primera persona". Los éxitos y fracasos nos pertenecen a todos.

3. Buscamos la mejora permanente, en primer lugar, revisando nuestras propias actividades. Somos dueños de nuestro propio futuro.

4. Toda la información interna, en materia de organización, procedimientos de trabajo, productos y servicios, son propiedad de ALFA NET Plus, y debemos velar por su total confidencialidad.

5. Toda información que recibimos que puede impactar en la imagen o valor de mercado de ALFA NET Plus debemos comunicarla a la Gerencia, manteniendo la debida confidencialidad.

6. Toda la información que conocemos o recibimos a través de cualquier medio respecto a nuestros clientes es



Alfa Net Plus
Soluciones Informáticas

www.alfagestion.com.ar info@alfagestion.com.ar

Aristóbulo del Valle 1734 (c. p. 1727) Marcos Paz - Buenos Aires - Argentina T.E.: (054) 011- 6091-9258

absolutamente confidencial y bajo ningún concepto puede ser difundida a terceros, sin la debida autorización expresa del cliente y de nuestra propia Gerencia.

7. Consideramos la "satisfacción del cliente" como nuestro principal mecanismo de evolución.

13. RELACION DE LAS PARTES

Ni el presente acuerdo ni cualquiera de los términos y condiciones contenidos en el mismo, se interpretarán como la creación de una asociación, joint venture, empleador-empleado, franquicia ni relación de agencia entre ALFA Net Plus y cualquier Partnership o representante comercial.

Alberto Favio Antúnez

Socio Gerente

Tel/Fax.: 011-6091-9258

gerencia@alfagestion.com.ar

www.alfagestion.com.ar



Galardonada con el premio "International Star Award for Quality" en la categoría "Oro" (Agosto 2007)