Cámara de Comercio de Bogotá

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: B2508601635335-------
Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://validacertificados.ccb.org.co/Index.html#/verificacion y digite el respectivo código
NÚMERO DE MATRÍCULA: 02925774----------
LIBRO 12: REGISTRO 00021967----------
NOMBRE: SEGNAL SAS----------
TIPO DE IDENTIFICACIÓN: NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: 000009011597056----

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

CERTIFICA:

QUE LA SIGUIENTE COPIA TEXTUAL CORRESPONDE A UN DOCUMENTO INSCRITO EN EL REGISTRO MERCANTIL, BAJO EL NUMERO, LIBRO Y FECHA INSERTOS EN EL ROTULO DE REGISTRO QUE APARECE AL FINAL DEL CERTIFICADO.----------
---

Signature Not Verified
Mario Fernando Ávila Cristancho

Señores:
MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL
EJERCITO NACIONAL
BRIGADA DE DESMINADO NO 1
AGENCIA PRESIDENCIAL DE COOPERACION INTERNACIONAL APC
Ciudad

Asunto: **RATIFICACION REPRESENTACION VALLON EN COLOMBIA**

MARKUS VALLON, en su condición de Gerente General de la compañía **VALLON GmbH,** con domicilio en Arbachtalstr. 10 72800 Eningen República Federal de Alemania, con toda la autoridad, ratifico que la sociedad SEGNAL SAS con NIT 901.159.705-6, es nuestro único representante en Colombia y única sociedad colombiana autorizada para vender y representar los productos fabricados por Vallon GmbH, lo anterior de conformidad con el contrato de agencia y distribución comercial suscrito el 20/05/2020 entre las partes y registrado en la cámara de comercio de Bogotá.

Atentamente,

Vallon GmbH
Arbachtalstraße 10
72800 Eningen / Germany
Tel: +49 (0)7121 9855 0
Fax: +49 (0)7121 9855 100
www.vallon.de

MARKUS VALLON
Gerente General
VALLON GmbH

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO **80159144**

MARTINEZ MONTERO
APELLIDOS

VICTOR HUGO
NOMBRES

FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **25-MAR-1982**
SANTAFE DE BOGOTA DC
(CUNDINAMARCA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.78 ESTATURA | **O+** G.S. RH | **M** SEXO

14-ABR-2000 SANTAFE DE BOGOTA DC
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
IVAN DUQUE ESCOBAR

P-1500109-45083281-M-0080159144-20000920 **04824** 00262A 01 089096162

Cámara de Comercio de Bogotá

NIT 860.007.322-9

INSCRITO EL DIA 9 DE FEBRERO DE 2021 BAJO EL NUMERO 00021967 DEL LIBRO XII A NOMBRE DE: SEGNAL SAS.

ACTO: SE MODIFICO CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INSCRITO CON EL NO. 00021813 EN EL SENTIDO QUE RATIFICA LA REPRESENTACION DE LA SOCIEDAD DE LA REFERENCIA OTOGADA POR VALLON GMBH.

MATRICULA: 02925774.
RECIBO No: 1121005693 .

EL SECRETARIO

DIANA CONSUELO PAEZ ONATRA - C.C 52,276,010

CERTIFICA:

QUE EL DOCUMENTO ANTERIOR FUE INSCRITO EN EL REGISTRO QUE SE LLEVA EN LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, EN LA FECHA INDICADA EN EL ROTULO DE INSCRIPCION.

CERTIFICA:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

CERTIFICA:

LA INFORMACION AQUI CONSIGNADA NO CONSTITUYE CERTIFICACION DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE ESTA COMPAÑIA.

FECHA DE EXPEDICIÓN:27 DE JUNIO DE 2025 HORA: 09:05:21
RECIBO NO: AB25086016 VALOR: $11,600.00

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, AUTORIZA CON SU FIRMA EL PRESENTE CERTIFICADO.



CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: 124053713E46A1-------
Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://validacertificados.ccb.org.co/Index.html#/verificacion y digite el respectivo código
NÚMERO DE MATRÍCULA: 02925774----------
LIBRO 12: REGISTRO 00021813----------
NOMBRE: SEGNAL SAS----------
TIPO DE IDENTIFICACIÓN: NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: 000009011597056----

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

CERTIFICA:

QUE LA SIGUIENTE COPIA TEXTUAL CORRESPONDE A UN DOCUMENTO INSCRITO EN EL REGISTRO MERCANTIL, BAJO EL NUMERO, LIBRO Y FECHA INSERTOS EN EL ROTULO DE REGISTRO QUE APARECE AL FINAL DEL CERTIFICADO.----------
---

20/05/2020

Agency and Distributor Agreement

This Agency and Distributor Agreement (the "Agreement") is entered into by and between

Vallon GmbH
Arbachtalstr. 10
72800 Eningen
Federal Republic of Germany

-hereinafter: "**MANUFACTURER**"

and

SEGNAL SAS
NIT: 901.159.705-6
Calle 182 No 50C 45 Of 14
BOGOTÁ
COLOMBIA

-hereinafter: „**PARTNER** "

The MANUFACTURER and the PARTNER, hereinafter jointly referred to as „the **Parties**" and each of them as a "**Party**", as the context may require.

1. Appointment of the PARTNER as sales agent and distributor for Products

(1) The MANUFACTURER appoints the PARTNER as a sales partner for the promotion of Products in the Territory. Such promotion may be made through activities of the PARTNER to work towards purchase agreements between customers in the Territory and the MANUFACTURER, for which the PARTNER shall be assigned a commission, therefore acting as sales agent of the MANUFACTURER ("Sales Agent") or it may be that the PARTNER purchases products from the MANUFACTURER in the PARTNER's own name and on his own account for the purpose of sale of those products to customers in the Territory in his own name and on his own account, therefore acting as a distributor ("Distributor"). This Agreement does set forth provisions both for the activities of the PARTNER as Sales Agent as well as for his Activities as Distributor.

Vallon GmbH
72800 Eningen/Germany

(2) The Products are described in **Attachment 1** hereto. The term "Products" does include spare parts for the Products ("Spare Parts"). If the MANUFACTURER includes other products into its product range, which are comparable to the Products in application, size and function, and/or if the MANUFACTURER replaces Products with new products, such other products or such new products shall fall under the definition of Products made herein.

2. Territory and sale of Products

(1) The PARTNER shall not actively solicit any sales of the Products outside of the Territory. He shall restrict his efforts to advertise and solicit sales of the Products to activities within the Territory.

(2) The Territory is Colombia.

(3) The MANUFACTURER shall not appoint any other agent, distributor or alike for the Territory. However, it may be that the MANUFACTURER will be asked by potential purchasers ("Third Party Purchasers") in the Territory for the supply of Products, even for re-sale to Customers, and the MANUFACTURER decides for legal reasons to supply Products to such Third Party Purchasers and to render required assistance to such Third-Party Purchasers. The MANUFACTURER shall be entitled to such supply to Third Party Purchasers for prices determined by the MANUFACTURER under his own discretion without owing any commission or any other compensation to the PARTNER.

(4) The MANUFACTURER reserves the right to supply, directly or through other agents or distributors or dealers, such Customers who are not only active in the Territory, but who are large scale buyers in several territories and/or which have branches in and outside of the Territory, such as Non-Governmental Organisations (NGO) or United Nations (UN) Organisations or central sourcing agencies. Supply of Products by the MANUFACTURER to the Customers mentioned in this subsection will not infringe the rights provided in this section and will not cause any liability by the MANUFACTURER to pay commission or other compensation to the PARTNER.

Vallo GmbH
72800 Eningen/Germany

3. Competition

(1) The PARTNER shall not be entitled to act as agent, representative, distributor, dealer, producer, manufacturer or alike within the Territory for products which are in competition with the Products in application, size and function.

4. Duties and responsibilities of the PARTNER

(1) The PARTNER shall duly perform his duties and shall represent the interests of the MANUFACTURER with due care. The PARTNER shall, upon request of the MANUFACTURER, disclose to the MANUFACTURER the names and contact details of the assistants and sub-agents or sub-distributors of the PARTNER. The PARTNER shall be fully liable for any actions or omissions of such assistants and/or sub-agents.

(2) The PARTNER shall support the MANUFACTURER in safeguarding the intellectual property rights of the MANUFACTURER on Products in the Territory and the PARTNER shall assist the MANUFACTURER in taking action against infringements by third parties of the MANUFACTURER's rights under intellectual property and unfair competition law.

(3) The PARTNER shall care, on his own account, for all import registrations and product registrations for the Products and after termination of this Agreement the PARTNER shall, upon request of the MANUFACTURER; transfer such registrations to the MANUFACTURER.

(4) The PARTNER shall, upon request of the MANUFACTURER; conduct after sales services for the Product and shall support the MANUFACTURER in case of warranty claims of Customers. Reasonable after sales service activities and reasonable assistance in respect to warranty claims of Customers shall not be separately compensated by the MANUFACTURER but shall be covered by the commission to be paid to the PARTNER acting as Sales Agent and by the discount granted to the PARTNER acting as Distributor. As an exemption, costs for Spare Parts shall not be covered by such commission and discount, but shall be separately handled between the Parties. The Parties may agree that the PARTNER shall establish a stock of Spare Parts for the Products to enable a quick Spare Part Supply within the Territory.

Vallon GmbH

(5) The PARTNER shall always comply with the guidelines of the MANUFACTURER for anti-corruption and fair business conduct (the "Code of Conduct") which are shown in Attachment 2 to this Agreement and the PARTNER shall ensure that its employees, sub-agents, distributors, representatives and other persons that the PARTNER uses for its activities do comply with such Code of Conduct. Non-compliance by the PARTNER shall entitle the MANUFACTURER to terminate this Agreement with immediate effect. If the MANUFACTURER issues new volumes of such Code of Conduct, he shall notify the PARTNER and after such notification the new Code of Conduct shall apply. The PARTNER shall support the MANUFACTURER in any governmental or other review of the marketing and sales behaviour of the MANUFACTURER, of the PARTNER and of other persons involved in the sale of Products.

(6) The PARTNER shall not be in any way whatsoever entitled to enter into agreements with Customers or third parties which have a binding effect for the MANUFACTURER. Further, the PARTNER shall not be entitled to collect payments from Customer for effected sales.

5. Advertising and Marketing Activities

(1) The PARTNER shall maintain business relationships with potential Customers in the Territory and shall regularly visit actual and potential Customers in the Territory.

The PARTNER shall be obliged to arrange presentations of the products to potential customers. The terms and conditions for the supply of any necessary samples shall in each case be subject of separate agreements between the MANUFACTURER and the PARTNER.

It is the PARTNER'S responsibility to have all licenses required for the importation of samples into the Territory respectively for exportation of the samples back to the MANUFACTURER.

The PARTNER shall continuously review all relevant newspapers, official journals, internet-platforms or alike in the Territory in which public tenders for the Products are published.

(2) The PARTNER shall be obliged to conduct effective advertising and marketing activities on his own account in the Territory. The PARTNER shall act as one of the contact

Vallon GmbH
72820 Ertingen, Germany

persons for the MANUFACTURER in the Territory. The PARTNER shall organize participation in trade fairs and shall observe the market for the Products in the Territory and the PARTNER shall report to the MANUFACTURER about his observations on a regular basis.

(3) The MANUFACTURER shall supply to the PARTNER, free of charge for the PARTNER, sufficient volumes of marketing materials. The MANUFACTURER may, on the MANUFACTURER's own discretion and to a reasonable extend, support the marketing of the Products through own activities, like participation in trade fairs etc.

6. The PARTNER acting as Sales Agent

(1) If the PARTNER is acting as Sales Agent, the MANUFACTURER shall give general sales instructions to the PARTNER. The PARTNER shall observe his duties as set forth in this Agreement and the instructions of the MANUFACTURER, but apart from those, the PARTNER shall be free to determine his methods and times for performance of his activities.

(2) The MANUFACTURER reserves the right to accept or reject a purchase order.

7. Commission for the PARTNER acting as Sales Agent

(1) The PARTNER shall receive a commission for all sales which are solicited by the PARTNER to Customers in the Territory. The PARTNER shall not receive a commission for Products that he purchases himself for his own use or for acting as Distributor.

(2) The PARTNER shall not be entitled to claim compensation for the costs of its business, like travel expenses, costs for office, telephone etc.

(3) The commission shall be ten per cent (10 %) of the net invoice price between the MANUFACTURER and the Customer after deduction of all taxes, transport costs, handling and storage fees, transport insurance, customs duties.

(4) If the MANUFACTURER proves that a Customer has placed orders at the MANUFACTURER without any involvement of the PARTNER, no commission shall be

Vallon GmbH

due on the sales made by the MANUFACTURER in respect to such orders. This shall prevail over the clauses herein with respect to the Territory.

(5) The commission shall be due for billing as soon as the Customer has paid the invoice on the sale concerned. If the Customer pays by cheque or bill of exchange or letter of credit or alike, the invoice shall deemed to have been paid as soon as the MANUFACTURER has finally and irrevocably received the amount.

(6) The MANUFACTURER shall forward to the PARTNER a credit note for each invoice which is due to commission. The PARTNER shall immediately check the credit note and shall raise any objections in written form within two weeks after receipt of the credit note. Should objections not be raised within that term, the credit note shall be regarded as correct and as confirmed by the PARTNER and any future objection against the credit note shall be excluded.

(7) The Commission shall be due for payment 15 days after final and irrevocable receipt of the invoice amount as per paragraph (5).

(8) No commission shall be due if the specific supply of Products to a Customer is not made by the MANUFACTURER, provided this is not attributable to circumstances under the responsibility of the MANUFACTURER.

(9) Also, no commission shall apply if it is established that the customer does not pay the consideration for a supply of Products; and the commission shall be reduced if the customer makes only partial payments or reduced payments. Any amounts already received by the PARTNER in respect to such sales must be refunded by the PARTNER to the MANUFACTURER.

(10) The MANUFACTURER shall only be obliged to assert and execute his payment claims against the Customer as long as such measures have a reasonable prospect of success from the MANUFACTURER's point of view. In all other cases, the MANUFACTURER is only obliged to assert and execute the claim to performance at court if the PARTNER demands this and contributes appropriately to the costs of the proceedings.

Val GmbH

(11) If the manufacturer decides, in its own discretion and for any reason whatsoever, not to effect the sale after a sale has been concluded between the MANUFACTURER and the Customer, or – before or after payment of the invoice by the Customer – to accept a return of the Products concerned (if the invoice had been paid, against a repayment of the invoiced amount), such sales shall not be due to any Commission and Commission already paid to the PARTNER on such sales must be refunded by the PARTNER to the MANUFACTURER.

(12) No Commission shall be due for sales which are achieved after the termination of this Agreement.

8. Purchase and Sale of Products by the PARTNER as Distributor

(1) If the PARTNER is acting as Distributor, the MANUFACTURER shall supply Products to the PARTNER and the PARTNER shall be entitled to sell such Products, in his own name and on his own account, in the Territory. The sale from the MANUFACTURER to the PARTNER shall be subject to the Standard Sales Conditions of the MANUFACTURER, which are shown in **Attachment 3** to this Agreement.

(2) The Products shall be sold by the MANUFACTURER to the PARTNER for the prices in EURO stated in the specific offer that the MANUFACTURER has made to the PARTNER. The prices in such offer shall be binding for the time indicated in such offer and such offer shall take into account the discount for the PARTNER.

The discount shall be ten per cent (10 %) of the sales prices in EURO. Taxes, packing costs, transport costs, handling and storage fees, transport insurance, customs duties are not subject to discounts.

However, such offer shall not be understood as a binding declaration by the MANUFACTURER, but as an invitation to the PARTNER to place an order with the MANUFACTUER that, if confirmed by the MANUFACTURER according to subsection (3) below, will lead to a contract between the Parties on the supply of the specific Products.

Vallon GmbH
73630 Erin[illegible] Germany

(3) Orders by the PARTNER on Products shall become binding upon confirmation by the MANUFACTURER. If the MANUFACTURER does not confirm an order, the MANUFACTURER shall communicate due reasons for not accepting and executing the respective order.

(4) The Products shipped under an order shall remain the property of the MANUFACTURER until the PARTNER has paid the price for the products in full.

(5) The PARTNER shall not be bound in any way whatsoever by the prices paid to the MANUFACTURER but shall determine at its own risk the prices for the sale of the Products to third parties. The PARTNER shall be obliged to inform the MANUFACTURER about the pricing policy by always forwarding to the MANUFACTURER the applicable price lists of the PARTNER on the Products. However, for clarity, the PARTNER shall in no way be obliged to disclose to the MANUFACTURER the names and any other details of the Customers who purchase Products from the PARTNER except if the MANUFACTURER does, in a specific case (for example in connection with applications for export licenses), request the PARTNER to disclose the name and the contact details of a Customer to the MANUFACTURER.

9. Training and after-sales activities

(1) The PARTNER shall be obliged to attend trainings in respect to the Products in case of current sales projects or orders. The training site shall in each case be subject to separate agreements between the MANUFACTURER and the PARTNER. The PARTNER shall, in respect to such training, bear his costs for travel and accommodation.

(2) The PARTNER shall conduct adequate after-sales activities, such as processing and resolving of customer complaints.

10. Confidentiality

(1) Each Party agrees not to use or exploit any of the other Party's Confidential Information directly or indirectly for its own benefit or for the benefit of any third party in a manner inconsistent with the purpose of the co-operation under this Agreement.

Vallon GmbH
72830 Ennigerloh, Germany

11. Duration, Contractual Years

(1) This Agreement takes effect as soon as it is signed by both Parties (the "Effective Date") and is valid for an indefinite time. Consecutive periods of twelve months after the Effective Date shall, in respect to this Agreement, be "Contractual Years".

(2) This Agreement can be terminated by both Parties observing a three-month period of notice, effective to the end of a calendar month.

(3) Each notice of termination has to be in writing.

(4) Each Party hereto shall be entitled to terminate this Agreement if the other Party has fundamentally breached any of its obligations under this Agreement and has not cured this breach within a term of 30 days after written notice of such breach by the other Party. The same shall apply if bankruptcy proceedings are opened on one of the Parties hereto. The Party being in breach of its contractual obligations shall be obligated to compensate to the other Party any damages incurred due to such breach.

(5) Upon expiry of this Agreement, the PARTNER shall no longer be obligated to act as the MANUFACTURER's partner in the Territory but shall be dissolved from its obligation not to sell competitive products.

(6) Upon termination or expiry of this Agreement, the PARTNER shall not have any claim whatsoever for compensation or lost income or alike. Claims for damages in case of breach of Agreement by the MANUFACTURER shall remain unaffected.

12. Law, Arbitration

(1) This Agreement shall be governed by German Law; the United Nations Convention on the International Sale of Goods (CISG) shall not apply.

(2) Any dispute arising in respect to this Agreement or in respect to purchase agreements between the Parties on Products shall be exclusively settled by three arbitrators under the Arbitration Rules of the International Chamber of Commerce (ICC). Place of Arbitration shall be Stuttgart, Germany, the language of arbitration shall be English.

Vallon GmbH
72800 Eningen, Germany

13. Miscellaneous

(1) This Agreement is replacing all previous agreements between the Parties on the distribution of Products in the Territory and, by this Agreement, all previous agreements shall be terminated.

(2) This Agreement shall not be altered or modified, unless in writing and signed by the Parties hereto. Any agreement in which the requirement of written form for alterations or modifications is waived shall only be valid if made in writing.

(3) If any term or condition of this Agreement is null and void or will become null and void, then the validity and effectiveness of all other terms and conditions shall not be impaired thereby. All terms and conditions of this Agreement are separable.

IN WITNESS HEREOF the Parties hereto have executed this Agreement.

Eningen, this day 20/05/2020 .....

Vallon GmbH
Arbachtalstr. 10
72800 Eningen / Germany
Tel. +49 (0)7121 9855-0
www.vallon.de

(MANUFACTURER – authorised signatory)

SEGNAL S.A.S.
Proyectos en defensa y seguridad
NIT. 901.159-705-6

Bogotá, this day 20/05/2020 ANGELICA ISABEL GUAQUETA.

(PARTNER – authorised signatory)

List of Attachments:

Attachment 1 – Products
Attachment 2 – Code of Conduct
Attachment 3 - Standard Sales Conditions of the MANUFACTURER

Attachment 1 – Products

Military detectors for Mine-, IED- and UXO-detection, associated software and accessories

Vallon GmbH
72800 Eningen/Germany

Attachment 2 – Code of Conduct

This document is the Business Code of Conduct (the "Code of Conduct") of **Vallon GmbH, Arbachtalstraße 10, 72800 Eningen, Germany ("Vallon")** and it applies to all affiliates, directors, employees, distributors, agents of Vallon and to all persons or companies, who are acting for and/or on behalf of Vallon ("**Vallon Representatives**"). All Vallon Representatives are advised to strictly observe the rules and restrictions in this Code of Conduct and any non-observation by a Vallon Representative of this Code of Conduct shall constitute a severe breach by such Vallon Representative of his obligations under its existing or implied contract with Vallon.

The following are the Vallon business rules and regulations of conduct:

1. Free and fair competition

Vallon has the goal to compete successfully, but always in full compliance with all applicable antitrust, competition and fair dealing laws. Therefore, Vallon Representatives must at all times adhere to the following rules:

- - Commercial policy and prices will be set independently and will never be agreed, formally or informally, with competitors or other non-related parties, whether directly or indirectly; Customers, territories or product markets will never be allocated between Vallon and its competitors but will always be the result of fair competition;

- Customers and suppliers will be dealt with fairly.

All Vallon Representatives, but especially those who are involved in marketing, sales and purchasing, or who are in regular contact with competitors, have a responsibility to ensure that they are familiar with applicable competition laws. When in doubt, the management of Vallon should be contacted in order to ask for competition law advice and training

2. Protection of Confidential Information

Confidential information consists of any information that is not or not yet in the public domain. It includes trade secrets, business, marketing and service plans, customer insights, engineering and manufacturing ideas, product recipes, designs, databases, records, and any non-published financial or other data. Vallon's success depends on the use of its confidential information and its non- disclosure to third parties. Unless required by law or authorized by the

Vallon GmbH
72800 Eningen/Germany

Vallon-management, Vallon Representative shall not disclose confidential information or allow such disclosure. This obligation continues beyond the termination of the agreement between Vallon and the respective Vallon Representative.

Furthermore, Vallon Representatives must use best efforts to avoid unintentional disclosure by applying special care when storing or transmitting confidential information.

Vallon respects that third parties have a similar interest in protecting their confidential information. In case that third parties, such as joint venture partners, suppliers or customers, share with Vallon confidential information, such information shall be treated with the same care as if it was Vallon's confidential information. In that same spirit, Vallon Representatives shall protect confidential information that they have obtained in the course of their prior employment or prior engagement with third parties.

3. Strictly no Bribery and no Corruption

Vallon Representatives must never, directly or through intermediaries, offer or promise any personal or improper financial or other advantage in order to obtain or retain a business or other advantage from a third party (including suppliers and customers), whether public or private. Nor must they accept any such advantage in return for any preferential treatment of a third party. Moreover, Vallon Representatives must refrain from any activity or behavior that could give rise to the appearance or suspicion of such conduct or the attempt thereof.

Especially, but not limited to, Vallon Representatives shall not, directly or indirectly, offer or pay, or authorize such offer or payment, of any money or anything of value or improperly seek to influence any Government Official ("GO"), which means: (i) any elected or appointed government official, which includes, without limitation, all levels and subdivisions of governments; or (ii) any employee or person acting for or on behalf of a government official, agency, or enterprise performing a governmental function; or (iii) any political party, candidate for public office, officer, employee, or person acting for or on behalf of a political party or candidate for public office; or (iv) an employee or person acting for or on behalf of a public international organization (e.g., the United Nations), or any other person in order to gain an improper business advantage.

Vallon GmbH
72800 Eningen/Germany

Traducción Oficial No. 21.05.2020 LL- 041 de documento escrito en inglés traducido al español, realizada por Leonor Bahamón de La-Rotta, Traductora e Intérprete Oficial debidamente autorizada por el Ministerio de Justicia según Resolución No. 717 del 19 de abril de 1988. Fecha de la traducción: 21 de mayo de 2020

20/05/2020

Contrato de Agencia y Distribuidor

Este Contrato de Agencia y Distribuidor (el "Contrato") se celebra en, por y entre

Vallon GmbH
Arbachtaftstr. 10
72800 Eningen
República Federal de Alemania

-de aquí en adelante: **"FABRICANTE"**

y

SEGNAL SAS
NIT: 901.159.705-6
Calle 182 No. 50C 45 Of 14
BOGOTÁ

-de aquí en adelante: **"ASOCIADO"**

El FABRICANTE y el ASOCIADO, en adelante y conjuntamente se llamarán las "**Partes**" y cada uno de ellos como la "**Parte**", según lo requiera el contexto.

1. Nombramiento del ASOCIADO como agente de ventas y distribuidor de los productos

(1) El FABRICANTE nombra al ASOCIADO como un socio de ventas para la promoción de los productos en el Territorio. Dicha promoción puede hacerse a través de las actividades del ASOCIADO con el ánimo de realizar contratos de compra entre los clientes en el Territorio y el FABRICANTE, para lo cual se le asigna al ASOCIADO una comisión, actuando, por lo tanto, como agente de ventas del FABRICANTE ("Agente de Ventas") o puede ser que el ASOCIADO adquiera productos del FABRICANTE en el propio nombre del ASOCIADO y por su propia cuenta con el propósito de vender estos productos a clientes en el Territorio en su propio nombre y por su propia cuenta, por tanto, actuando en calidad de un distribuidor ("Distribuidor"). Este Contrato establece disposiciones tanto para las actividades del ASOCIADO como agente de ventas, así como para sus actividades como Distribuidor.

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

(2) Los productos se describen en el Anexo 1 de este documento. El término "productos" incluye partes de repuesto para los productos ("Partes de repuesto"). Si el FABRICANTE incluye otros productos en su gama de productos, que son comparables a los productos en tamaño de la aplicación y de la función, y/o si el FABRICANTE sustituye a los Productos con nuevos productos, tales otros productos o tales nuevos productos caerán dentro de la definición de productos establecida en el presente documento.

2. Territorio y venta de los Productos

(1) El ASOCIADO no solicitará de manera activa ninguna venta de los Productos por fuera del Territorio. Él restringirá sus esfuerzos a publicitar y solicitar la venta de los Productos a través de actividades dentro del Territorio.

(2) El Territorio es Colombia

(3) El FABRICANTE no podrá designar a cualquier otro agente, distribuidor o similar para el Territorio. Sin embargo, puede ser que compradores potenciales ("Compradores terceros") le pidan al FABRICANTE en el territorio que les suministre Productos, incluso para la reventa a los clientes, y que el FABRICANTE decida por razones legales suministrar productos a dichos Compradores Terceros y prestar la debida ayuda a tales Compradores Terceros. El FABRICANTE estará autorizado para realizar tal suministro a los Compradores Terceros que será adquirido a los precios determinados por el FABRICANTE bajo su propia discreción sin deberle ningún tipo de comisión o cualquier otro tipo de compensación al ASOCIADO.

(4) El FABRICANTE se reserva el derecho de suministrar, directamente o a través de otros agentes o distribuidores o vendedores, aquellos clientes que no sólo están activos en el Territorio, sino que son compradores a gran escala en varios territorios y/o que tienen sucursales en y fuera del territorio, tales como las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) o las Organizaciones de las Naciones Unidas (ONU) o los organismos centrales de abastecimiento. El suministro de los productos por parte del FABRICANTE a los clientes mencionados en este inciso no infringirá los derechos dispuestos en esta sección y no causará ninguna responsabilidad por parte del FABRICANTE a pagar la comisión u otra compensación al ASOCIADO.

3. Competencia

1) El ASOCIADO no tendrá derecho a actuar como agente, representante, distribuidor, expendedor, productor, fabricante o similares en el territorio para los Productos que están en competencia con los Productos en aplicación, tamaño y función.

Leonor Bahamón de La-Rotta
Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

4. Obligaciones y responsabilidades del ASOCIADO

(1) El ASOCIADO ejercerá debidamente sus obligaciones y representará los intereses del FABRICANTE con el debido cuidado. El ASOCIADO, a petición del FABRICANTE, divulgará al FABRICANTE los nombres y datos de contacto de los auxiliares y sub-agentes o sub-distribuidores del ASOCIADO. El ASOCIADO será plenamente responsable de las acciones u omisiones de los auxiliares y/o sub-agentes.

(2) El ASOCIADO apoyará al FABRICANTE en la salvaguarda de los derechos de propiedad intelectual del FABRICANTE de los productos en el Territorio y el ASOCIADO asistirá al FABRICANTE en la adopción de medidas contra las infracciones por parte de terceros de los derechos del FABRICANTE relacionados con la propiedad intelectual y la ley de competencia desleal.

(3) El ASOCIADO se encargará, por su propia cuenta, de todos los registros de importación y de los registros de los productos para dichos productos y después de la terminación de este Contrato el ASOCIADO deberá, a petición del FABRICANTE, transferir dichos registros al FABRICANTE.

(4) El ASOCIADO a petición del FABRICANTE, llevará a cabo servicios post venta para el producto y apoyará al FABRICANTE en caso de reclamaciones de garantía por parte de los clientes. Las actividades post ventas razonables y el servicio razonable de asistencia con respecto a las reclamaciones de garantía de los clientes no serán compensadas por separado por el FABRICANTE sino que deberán ser cubiertas por la Comisión que se le debe pagar al ASOCIADO que actúa como agente de ventas y por el descuento otorgado al ASOCIADO en calidad de Distribuidor. Como excepción, los costos de los repuestos no serán cubiertos por tales comisiones y descuentos, sino que deberán ser manejados por separado entre las Partes. Las Partes podrán acordar que el ASOCIADO deberá establecer un inventario de repuestos para permitir un pronto suministro de repuestos dentro del Territorio.

(5) El ASOCIADO siempre cumplirá con las directrices del FABRICANTE para la lucha contra la corrupción y la buena conducta comercial (el "Código de Conducta"), el cual se muestra en el Anexo 2 de Este Contrato y el ASOCIADO se asegurará de que sus empleados, sub-agentes, distribuidores, representantes y otras personas que utilice el ASOCIADO para sus actividades, cumplan con tal Código de Conducta. El incumplimiento por parte del ASOCIADO autorizará al FABRICANTE a dar por terminado este Contrato con efecto inmediato. Si el FABRICANTE emite nuevos volúmenes de tal Código de Conducta,

Leonor Bahamón de La-Rotta
Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

(6) lo notificará al ASOCIADO y después de tal notificación se aplicará el nuevo Código de Conducta. El ASOCIADO apoyará al FABRICANTE en cualquier revisión gubernamental u otra referida a la comercialización y comportamiento en las ventas del FABRICANTE, del ASOCIADO y de otras personas implicadas en la venta de los Productos.

(7) El ASOCIADO no estará en modo alguno autorizado para suscribir contratos con los clientes o terceros que tengan un efecto vinculante con el FABRICANTE. Además, el ASOCIADO no tendrá derecho a cobrar los pagos de los clientes por ventas realizadas.

5. **Actividades de publicidad y mercadeo**

(1) El ASOCIADO mantendrá relaciones comerciales con clientes potenciales en el Territorio y visitará de manera regular a los clientes actuales y potenciales en el Territorio.

El ASOCIADO estará obligado a realizar presentaciones de los productos a los potenciales clientes. Los términos y condiciones para el suministro de las muestras necesarias será en cada caso objeto de acuerdos por separado entre el FABRICANTE y el ASOCIADO.

Es responsabilidad del ASOCIADO tener todas las licencias requeridas para la importación de
muestras en el territorio, respectivamente, para la exportación de las muestras que regresan al FABRICANTE.

El ASOCIADO revisará continuamente todos los periódicos pertinentes, diarios oficiales, plataformas de internet o similares en el territorio en los cuales se publique información sobre las licitaciones públicas para los productos.

(2) El ASOCIADO estará obligado a realizar de manera efectiva las actividades de publicidad y comercialización por cuenta propia en el territorio. El ASOCIADO actuará como una de las personas contacto para el FABRICANTE en el Territorio. El ASOCIADO organizará la participación en eventos comerciales y deberá observar el mercado para los productos del Territorio y el ASOCIADO deberá informar al FABRICANTE acerca de sus observaciones de manera regular.

3) El FABRICANTE deberá proporcionar al ASOCIADO, de forma gratuita para el ASOCIADO, un volumen suficiente de materiales de mercadeo. El FABRICANTE podrá, bajo su propia discreción y en un grado razonable, apoyar la comercialización de los Productos a través de actividades propias, como la participación en ferias y eventos comerciales, etc.

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

6. **Actuación del ASOCIADO como agente de ventas**

(1) Si el ASOCIADO está actuando como Agente de Ventas, el FABRICANTE dará instrucciones generales de ventas al ASOCIADO. El ASOCIADO cumplirá con sus deberes tal como están establecidos en este Contrato y seguirá las instrucciones del FABRICANTE, pero aparte de éstas, el ASOCIADO será libre de determinar sus métodos y tiempos para desempeñar sus actividades.

(2) El FABRICANTE se reserva el derecho de aceptar o rechazar un pedido.

7. **Comisión para el ASOCIADO que actúa como agente de ventas**

(1) El ASOCIADO recibirá una comisión por todas las ventas que sean solicitadas por el ASOCIADO a los clientes en el Territorio. El ASOCIADO no recibirá una comisión por los Productos que él mismo compre para su propio uso o actuando como Distribuidor.

(2) El ASOCIADO no tendrá derecho a reclamar una indemnización por los gastos de su negocio, como lo son los gastos de viaje, gastos de oficina, teléfono, etc.

(3) La comisión será del diez por ciento (10%) del precio neto de la factura entre el FABRICANTE y el cliente después de la deducción de todos los impuestos, gastos de transporte, tarifas de manejo y almacenamiento, seguro de transporte, derechos arancelarios.

(4) Si el FABRICANTE demuestra que un cliente ha realizado pedidos al FABRICANTE sin ninguna participación del ASOCIADO, el FABRICANTE no pagará ninguna comisión sobre ventas realizadas por el FABRICANTE en relación con dichos pedidos. Esto prevalecerá sobre las cláusulas de este documento con respecto al Territorio.

(5) Será necesario pagar la comisión tan pronto como el cliente haya pagado la factura sobre la correspondiente venta. Si el cliente paga con cheque o letra de cambio o carta de crédito o similar, se considerará que la factura ha sido pagada tan pronto como el FABRICANTE haya recibido finalmente e irrevocablemente dicha cantidad.

(6) El fabricante deberá remitir al ASOCIADO una nota crédito por cada factura donde se deba una comisión. El ASOCIADO deberá comprobar de inmediato la nota de crédito y deberá plantear sus objeciones en forma escrita dentro de las dos semanas siguientes a la recepción de la nota de crédito. En caso de no plantearse objeciones dentro de ese plazo, la nota de crédito se considerará correcta según lo confirmado por el ASOCIADO y se excluirá cualquier otra objeción futura contra la nota de crédito.

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

(7) El plazo para el pago de la comisión será de 15 días siguientes a la recepción definitiva e irrevocable del importe de la factura de acuerdo con el párrafo (5).

(8) No se deberá pagar ninguna comisión si el suministro específico de productos a un cliente no es realizado por el FABRICANTE, siempre que no sea atribuible a las circunstancias que estén bajo la responsabilidad del fabricante.

9) Además, tampoco se aplicará ninguna comisión si se demuestra que el cliente no paga la contraprestación de un suministro de los productos; y la comisión se reducirá si el cliente realiza solamente pagos parciales o pagos reducidos. Las cantidades ya recibidas por el ASOCIADO con respecto de tales ventas, deberán ser devueltas por el ASOCIADO al FABRICANTE.

(10) El FABRICANTE sólo estará obligado a hacer valer y ejecutar sus reclamos de pago en contra del cliente, siempre que tales medidas tengan una posibilidad razonable de éxito desde el punto de vista del FABRICANTE. En todos los demás casos, el FABRICANTE sólo está obligado a hacer valer y ejecutar la pretensión de actuación en la corte si el ASOCIADO así lo exige y contribuye de manera apropiada con los costos de los procesos.

(11) Si el FABRICANTE decide, a su propia discreción y por la razón que fuere, no efectuar la venta después de que la venta haya concluido entre el FABRICANTE y el cliente; o aceptar, antes o después del pago de la factura por parte del cliente, una devolución de los productos en cuestión (si la factura se ha pagado contra un reembolso del importe facturado), tales ventas no podrán ser objeto de comisión; y la comisión que ya se le haya pagado al ASOCIADO sobre tales ventas deberá ser rembolsada por el ASOCIADO al FABRICANTE.

(12) No se pagará ninguna comisión por aquellas ventas que se realicen después de que se termine la vigencia de este Contrato.

8. Compra y venta de Productos realizadas por el ASOCIADO como Distribuidor

(1) Si el ASOCIADO está actuando como Distribuidor, el FABRICANTE suministrará productos al ASOCIADO y el ASOCIADO estará autorizado a vender tales Productos, en su propio nombre y por su propia cuenta, en el Territorio. La venta del FABRICANTE al ASOCIADO estará sujeta a las Condiciones de las Normas sobre Ventas del FABRICANTE, las cuales se muestran en el **Anexo 3** de este Contrato.

Leonor Bahamón de La-Rotta

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

(2) Los Productos serán vendidos por el FABRICANTE al ASOCIADO en los precios en Euros establecidos en la oferta específica que el FABRICANTE haya hecho al ASOCIADO. Los precios en tal oferta serán vinculantes durante el tiempo indicado en tal oferta y tal oferta tendrá en cuenta el descuento para el ASOCIADO.

El descuento será del diez por ciento (10%) de los precios de venta en Euros. Los impuestos, costos de empaque, costos de transporte, tarifas de manejo y de almacenamiento, seguro de transporte, y derechos arancelarios, no están sujetos a descuentos.

Sin embargo, tal oferta no será considerada como una declaración vinculante por el FABRICANTE, sino como una invitación al ASOCIADO para que coloque un pedido con el FABRICANTE, el cual si es confirmado por el FABRICANTE según la subsección (3) más abajo, llevará a un contrato entre las Partes en el suministro de los Productos específicos.

(3) Los pedidos de Productos del ASOCIADO serán vinculantes cuando el FABRICANTE los confirme. Si el FABRICANTE no confirma un pedido, EL FABRICANTE expondrá sus razones de no aceptar y ejecutar el pedido respectivo.

(4) Los Productos enviados bajo pedido seguirán siendo propiedad del FABRICANTE hasta que el ASOCIADO haya pagado el precio de dichos productos por completo.

(5) El ASOCIADO no estará obligado en modo alguno por los precios pagados al FABRICANTE, sino que determinará a su propio riesgo los precios para la venta de los Productos a terceros. El ASOCIADO estará obligado a informar al FABRICANTE acerca de la política de precios, siempre enviando al FABRICANTE las listas de precios aplicables del ASOCIADO sobre los Productos. Sin embargo, para mayor claridad, el ASOCIADO de ninguna manera estará obligado a revelar al FABRICANTE los nombres y otros detalles de los clientes que compren Productos del ASOCIADO, excepto si el FABRICANTE, en un caso concreto (por ejemplo, en relación con las solicitudes de licencias de exportación) solicita al ASOCIADO revelar al FABRICANTE el nombre y los datos de contacto de un cliente.

9. <u>Capacitación y actividades post-ventas</u>

(1) El ASOCIADO estará obligado a asistir a cursos de formación en relación con los Productos en caso de ventas actuales, proyectos de ventas o pedidos. El sitio de entrenamiento será en cada caso objeto de acuerdos separados entre el FABRICANTE y el ASOCIADO. El ASOCIADO, con respecto a dicha capacitación, correrá con los gastos de viaje y alojamiento.

Leonor Bahamón de La-Rotta
Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

(2) El ASOCIADO deberá llevar a cabo adecuadas actividades de post-venta, tales como el procesamiento y la resolución de quejas de los clientes.

10. Confidencialidad

(1) Cada Parte acepta no usar o explotar cualquiera de la información confidencial de la otra Parte, directa o indirectamente, para su propio beneficio o para el beneficio de un tercero de manera inconsistente con el propósito de co-operación establecido en este Contrato.

11. Duración, años contractuales

1) El presente Contrato entra en vigor tan pronto como sea firmado por ambas partes (la "Fecha efectiva") y es válido por un tiempo indefinido. Los períodos consecutivos de doce meses después de la fecha efectiva serán, en relación con el presente Contrato, "Años contractuales".

2) El presente Contrato puede ser rescindido por ambas Partes observando un período de tres meses de notificación, efectivo al final de cada mes calendario.

3) Cada notificación de terminación tiene que ser por escrito.

(4) Cada una de las Partes de este Contrato tendrá derecho a dar por terminado este Contrato si la otra Parte ha incumplido de manera fundamental alguna de sus obligaciones en virtud del presente Contrato y no ha remediado este incumplimiento en un plazo de 30 días después de la notificación por escrito de dicha violación, por la otra Parte. Lo mismo se aplicará si los procedimientos de quiebra se abren para una de las Partes del presente Contrato. La Parte que incurra en el incumplimiento de sus obligaciones contractuales podrá ser obligada a compensar a la otra Parte de cualquier daño incurrido debido a dicho incumplimiento.

(5) Cuando expire el presente Contrato, el ASOCIADO ya no estará obligado a actuar como ASOCIADO del FABRICANTE en el Territorio; pero se le relevará de su obligación de no vender Productos competitivos.

(6) Cuando este Contrato termine o expire, el ASOCIADO no tendrá ningún reclamo de ninguna especie por compensación o pérdida de ingresos o similares. Los reclamos por daños en caso de incumplimiento del Contrato por parte del FABRICANTE, no se verán afectados.

12. Ley, arbitramiento

(1) Este Contrato se regirá por la legislación alemana; no se aplicará la Convención de las Naciones Unidas sobre la Venta Internacional de Mercancías (CISG, por sus siglas en inglés).

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

(2) Cualquier controversia que surja en relación con este Contrato o en relación con los Contratos de compras entre las Partes sobre los productos, será resuelta exclusivamente por tres árbitros de conformidad con las Reglas de Arbitramiento de la Cámara de Comercio Internacional (CCI). El lugar del arbitramiento será Stuttgart, Alemania. El lugar de arbitramiento será Stuttgart, Alemania; el lenguaje de arbitramiento será en inglés.

13. Miscelánea

(1) Este Contrato remplaza a todos los contratos anteriores entre las Partes sobre la distribución de productos en el Territorio y, por este Contrato, terminarán todos los Contratos anteriores.

(2) Este Contrato no será alterado ni modificado, a menos que se haga por escrito y firmado por las Partes correspondientes. Cualquier Contrato en el cual se renuncie al requisito de la forma escrita para alteraciones o modificaciones, será válido únicamente si se hace por escrito.

(3) Si cualquier término o condición de este Contrato es nulo y sin efecto, o se vuelve nulo y sin efecto, entonces la validez y eficacia de todos los términos y condiciones no deben verse afectadas en ningún caso. Todos los términos y condiciones de este Contrato son separables.

EN TESTIMONIO las dos Partes han ejecutado este Contrato.

Firmado en Eningen, el día 20 del mes de mayo del año 2020.

Por el FABRICANTE (signatario autorizado) Firma ilegible y sello del funcionario de Vallon con fecha de 20/05/2020.

Por el ASOCIADO (signatario autorizado) Firma ilegible y sello oficial de la funcionaria Angélica Isabel Guáqueta, de Segnal S. A. S., en Bogotá, con fecha de 20/05/2020

Lista de Anexos

Anexo 1- Productos

Anexo 2 – Código de conducta

Anexo 3- Condiciones estándar de Ventas del FABRICANTE.

Leonor Bahamón de La-Rotta

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

Traducción Oficial No. 21.05.2020 LL- 041 de documento escrito en inglés traducido al español, realizada por Leonor Bahamón de La-Rotta, Traductora e Intérprete Oficial debidamente autorizada por el Ministerio de Justicia según Resolución No. 717 del 19 de abril de 1988. Fecha de la traducción: 21 de mayo de 2020

ANEXO 1 – PRODUCTOS

Detectores militares para detección de minas, detectores IED y detectores UXO, software asociado y accesorios

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

ANEXO 2 – Código de conducta

Este documento es el Código de conducta comercial (el "Código de conducta") de Vallon GmbH, Arbachtalstrasse 10, 72800, Eningen, Alemania ("Vallon") y se aplica a todos los afiliados, directores, empleados, distribuidores, agentes de Vallon y a todas las personas o empresas que actúen en nombre y representación de Vallon ("Representantes de Vallon"). Se aconseja a todos los Representantes de Vallon que observen estrictamente las reglas y restricciones en este Código de conducta y cualquier incumplimiento por parte de un Representante de Vallon de este Código de conducta constituirá un incumplimiento grave por parte de dicho Representante de Vallon de sus obligaciones en virtud de su contrato existente o implícito con Vallon.

Las siguientes son las reglas y normas de conducta empresarial de Vallon:

1. Competencia libre y justa

Vallon tiene el objetivo de competir con éxito, pero siempre en pleno cumplimiento de todas las leyes antimonopolio, de competencia y de comercio justo aplicables. Por lo tanto, los Representantes de Vallon deben adherirse en todo momento a las siguientes reglas:

- La política comercial y los precios se establecerán de forma independiente y nunca se acordarán, formal o informalmente, con competidores u otras partes no relacionadas, ya sea directa o indirectamente; los clientes, territorios o mercados de productos nunca se asignarán entre Vallon y sus competidores, sino que siempre serán el resultado de una competencia leal;

- Los clientes y proveedores serán tratados de manera justa.
Todos los representantes de Vallon, pero especialmente aquellos que están involucrados en marketing, ventas y compras, o que están en contacto regular con competidores, tienen la responsabilidad de asegurarse de que estén familiarizados con las leyes de competencia aplicables. En caso de duda, se debe contactar a la gerencia de Vallon para solicitar asesoramiento y capacitación en derecho de la competencia.

2. Protección de la información confidencial.

La información confidencial consiste en cualquier información que aún no es de dominio público. Incluye secretos comerciales, planes comerciales, de marketing y de servicios, ideas de clientes, ideas de ingeniería y fabricación, recetas de productos, diseños, bases de datos, registros y cualquier información financiera u otra información no publicada. El éxito de Vallon depende del uso de su información confidencial y su no divulgación a terceros. A menos que lo exija la ley o lo autorice la gerencia de Vallon, los Representantes de Vallon no divulgarán información confidencial ni permitirán dicha divulgación. Esta obligación continúa más allá de la terminación del acuerdo entre Vallon y el Representante respectivo de Vallon.

Leonor Bahamón de La-Rotta

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

Además, los Representantes de Vallon deben hacer todo lo posible para evitar la divulgación involuntaria aplicando un cuidado especial al almacenar o transmitir información confidencial.

Vallon respeta que terceros tengan un interés similar en proteger su información confidencial. En caso de que terceros, como socios de empresas conjuntas, proveedores o clientes, compartan con Vallon información confidencial, dicha información se tratará con el mismo cuidado que si fuera información confidencial de Vallon. En ese mismo espíritu, los Representantes de Vallon protegerán la información confidencial que hayan obtenido en el curso de su empleo anterior o compromiso previo con terceros.

3. Estrictamente, sin sobornos ni corrupción.

Los Representantes de Vallon nunca deben, directamente o por intermedio de intermediarios, ofrecer o prometer ninguna ventaja financiera u otra ventaja personal o inadecuada para obtener o retener una ventaja comercial u otra de un tercero (incluidos proveedores y clientes), ya sea público o privado. Tampoco deben aceptar dicha ventaja a cambio de un trato preferencial de un tercero. Además, los Representantes de Vallon deben abstenerse de cualquier actividad o comportamiento que pueda dar lugar a la aparición o sospecha de tal conducta o el intento de la misma.

Especialmente, pero no limitado a, los Representantes de Vallon no deberán, directa o indirectamente, ofrecer o pagar, o autorizar tal oferta o pago, de dinero o cualquier cosa de valor o tratar de influir indebidamente en un Funcionario del Gobierno ("IR"), lo que significa : (i) cualquier funcionario gubernamental elegido o designado, que incluye, sin limitación, todos los niveles y subdivisiones de gobiernos; o (ii) cualquier empleado o persona que actúe para o en nombre de un funcionario gubernamental, agencia o empresa que desempeñe una función gubernamental; o (iii) cualquier partido político, candidato a un cargo público, funcionario, empleado o persona que actúe en nombre o representación de un partido político o candidato a un cargo público; o (iv) un empleado, o una persona que actúe para o en nombre de una organización internacional pública (por ejemplo, las Naciones Unidas), o cualquier otra persona para obtener una ventaja comercial inadecuada.

Leonor Bahamón de La-Rotta

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

Vallon GmbH – P. O. Box 12 52 – D-72795 Eningen – Germany

Señores
AGENCIA PRECIDENCIAL DE COOPERACION
INTERNACIONAL APC
BOGOTÁ
COLOMBIA

Eningen, el 03.03.2020
Tel.: +49 (0) 7121-9855-0
Fax. +49 (0) 7121-9855-100
e-mail: info@vallon.de
http://www.vallon.de

Asunto: REPRESENTACION VALLON GmbH en COLOMBIA

Respetados Señores:

De Forma atenta confirmamos que la sociedad colombiana SEGNAL SAS, está autorizada para la venta de equipos, repuestos, servicio y mantenimiento, en el territorio colombiano.

Presentamos información y datos de contacto:

SEGNAL SAS
NIT: 901.159.705-6
Calle 182 No 50C 45 Of 14
Tel 57-1-4785253

Persona de Contacto
Carlos Hernando Sierra Escobar
Ingeniero de Soporte
Celular 57-3105810566

Atentamente,

Vallon GmbH

Vallon GmbH
Arbachtalstraße 10
72800 Eningen / Germany
Tel: +49 (0)7121 9855 0
Fax: +49 (0)7121 9855 100
www.vallon.de

Markus Vallon
- Gerente General

Vallon GmbH – P. O. Box 12 52 – D-72795 Eningen – Germany

Señores
AGENCIA PRESIDENCIAL DE COOPERACION
INTERNACIONAL APC
BOGOTÁ
COLOMBIA

Eningen, el 07.04.2020
Tel.: +49 (0) 7121-9855-0
Fax. +49 (0) 7121-9855-100
e-mail: info@vallon.de
http://www.vallon.de

ASUNTO: PROYECTO APC REPRESENTACION EXCLUSIVA EN COLOMBIA

Respetados Señores:

Atentamente certificamos que la sociedad **SEGNAL SAS**, identificada con Nit No 901.159.705-6, es nuestro representante exclusivo en Colombia y la única sociedad colombiana para representar y vender los productos fabricados por **VALLON GmbH**.

Lo anterior de conformidad con nuestra comunicación remitida de fecha 03/03/2020.

Cordialmente,

Vallon GmbH
Arbachtalstraße 10
72800 Eningen / Germany
Tel: +49 (0)7121 9855 0
Fax: +49 (0)7121 9855 100
www.vallon.de

Markus Vallon
- Gerente General -

Notar Fritz E. Bockstaller
Wilhelmstraße 40 72764 Reutlingen
Telefon: (07121) 5153400, Telefax: (07121) 300775
info@notar-bockstaller.de

UNTERSCHRIFTSBEGLAUBIGUNG

Hiermit beglaubige ich die vorstehende vor mir anerkannte Unterschrift von

Herrn Markus **V a l l o n,** geboren am 3. Februar 1991,
geschäftsansässig 72800 Eningen, Arbachtalstraße 10.

Herr Vallon ist dem Notarvertreter von Person bekannt.

Der Notar hat darauf hingewiesen, dass er lediglich die Echtheit der Namensunterschrift beglaubigt, nicht aber für die Richtigkeit des Inhalts und die rechtliche Durchführung des mit dieser Urkunde beabsichtigten Rechtsgeschäfts haftet.

Der Notarvertreter konnte wegen der Fremdsprachlichkeit vom Inhalt des Textes keine Kenntnis nehmen.

Reutlingen, den 11. März 2020

FRITZ E. BOCKSTALLER NOTAR IN REUTLINGEN

Der amtlich bestellte Vertreter des Notars Fritz E. Bockstaller in Reutlingen, Bezirksnotar a. D.

(Moraw)

URKUNDENROLLE Nr. 617/2020

20x0617

Apostille

(Convention de La Haye du 5 octobre 1961)

1. Land : Bundesrepublik Deutschland
   Diese öffentliche Urkunde
2. ist unterschrieben von **Bezirksnotar a.D. Moraw**
3. in ihrer/seiner Eigenschaft als **amtlich bestellter Vertreter des Notars Fritz E. Bockstaller Notar in Reutlingen**
4. sie ist versehen mit dem Siegel/Stempel
   der/des **Fritz E. Bockstaller Notar in Reutlingen**

Bestätigt

5. in Tübingen 6. am **19. März 2020**
7. durch **Herrn Präsident des Landgerichts Frey**
8. unter Nr. 910 I - 65/286/2020
9. Siegel 10. Unterschrift

.....

LANDGERICHT TÜBINGEN

910 I -65/286/2020
Gebühr nach JVKostG
Anl. § 4, I Nr. 1310
-:25,00 €

Nr. 173 Vordruck für die Erteilung der Apostille (Anl. 3 zur AV d. JuM vom 20.1.1994 -Die Justiz S. 105-) JVHm 4.94

El documento para su legalización viene acompañado del siguiente sello de apostilla

APOSTILLA
(Convención de La Haya de Octubre 5, 1961)

1. País: **REPÚBLICA FEDERAL ALEMANA**

El presente documento público

2. ha sido firmado por **Notario de distrito a. D. Moraw**

3. Quien actúa en calidad de Representante oficialmente designado por el notario Fritz E. Bockstaller, notario en Reutlingen.

4. Y está revestido del sello del notario Fritz E. Bockstaller, notario en Reutlingen.

CERTIFICADO:

5. En: TÜBINGEN

6. El: **19/marzo/2020**

7. Por: **Sr. Presidente del Tribunal Regional de Frey.**

8. No. de Apostilla: **910 I – 65/286/2020**

9. Sello: Gobernación de Tübingen

10. Firma: Ilegible del funcionario

910 I-65/286/2020--Tarifa según JVKostG, anexo. Sec.4, I No. 1310 -25,00 euros

Leonor Bahamón de La-Rotta

Leonor Bahamón de La-Rotta
Traductora Oficial
Res. 717 - Minjusticia

Eningen, el 31 de enero del 2023

Asunto: **RATIFICACION REPRESENTACION VALLON EN COLOMBIA**

MARKUS VALLON, En su condición de Gerente General de la compañía VALLON GmbH, con domicilio en Arbachtalstr. 10 72800 Eningen Republica Federal de Alemania, con toda la autoridad, ratifico que la sociedad SEGNAL SAS con NIT 901.159.705-6, es nuestro representante exclusivo en Colombia y unica sociedad Colombiana autorizada para vender y representar los productos fabricados por Vallon Gmbh, lo anterior de conformidad con el contrato de agencia y distribucion comercial suscrito el 20/05/2020 entre las partes y registrado en la cámara de Comercio de Bogotá.

Esta Certificación se expide con destino a todas las Autoridades Publicas y privadas de Colombia y en especial:

Esta ratificación estará vigente hasta 31 de diciembre de 2025

MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL
ARMADA NACIONAL DE COLOMBIA
EJERCITO NACIONAL DE COLOMBIA
FUERZA AEREA NACIONAL DE COLOMBIA
POLICIA NACIONAL DE COLOMBIA
FISCALIA GENERAL DE COLOMBIA
INDUSTRIA MILITAR DE COLOMBIA INDUMIL
AGENCIA PRECIDENCIAL DE COOPERACION INTERNACIONAL APC
GOBERNACIONES Y ALCALDIAS DEL ESTADO COLOMBIANO

Atentamente,

MARKUS VALLON
Gerente General
VALLON GmbH

Notar Dr. J.-C. Stephan
Wilhelmstraße 40 72764 Reutlingen
Telefon: (07121) 5153400, Telefax: (07121) 300775
info@notar-drstephan.de

UNTERSCHRIFTSBEGLAUBIGUNG

Hiermit beglaubige ich die vorstehende vor mir anerkannte Unterschrift von

Herr Markus **V a l l o n**, geboren am 3. Februar 1991,
geschäftsansässig 72800 Eningen u.A., Arbachtalstraße 10.

Herr Vallon wies sich aus durch Vorlage seines amtlichen Lichtbildausweises.

Der Notar hat darauf hingewiesen, dass er lediglich die Echtheit der Namensunterschrift beglaubigt, nicht aber für die Richtigkeit des Inhalts und die rechtliche Durchführung des mit dieser Urkunde beabsichtigten Rechtsgeschäfts haftet.

Der Notar konnte wegen der Fremdsprachlichkeit vom Inhalt des Textes keine Kenntnis nehmen.

Reutlingen, den 03. Februar 2023

DR. JAN-CHRISTOPH F. STEPHAN ▲ NOTAR IN REUTLINGEN

Notar

Dr. J.-C. Stephan

URKUNDENVERZEICHNIS Nr. 157/2023 S

Apostille

(Convention de La Haye du 5 octobre 1961)

1. Land : Bundesrepublik Deutschland
   Diese öffentliche Urkunde
2. ist unterschrieben von **Dr. Jan-Christoph F. Stephan**
3. in ihrer/seiner Eigenschaft als **Notar**

---

4. sie ist versehen mit dem Siegel/Stempel
   der/des **Dr. Jan-Christoph F. Stephan Notar in Reutlingen**

Bestätigt

5. in Tübingen 6. am **16. Februar 2023**
7. durch **Herrn Präsident des Landgerichts Frey**
8. unter Nr. 910 a 65/241/2023
9. Siegel 10. Unterschrift

.....

LANDGERICHT TÜBINGEN

910 a 65/241/2023
Gebühr nach JVKostG
Anl. § 4, I Nr. 1310
-:25,00 €

Nr. 173 Vordruck für die Erteilung der Apostille (Anl. 3 zur AV d. JuM vom 20.1.1994 -Die Justiz S. 105-) JVHm 4.94

Cámara de Comercio de Bogotá

NIT 860.007.322-9

INSCRITO EL DIA 8 DE JUNIO DE 2020 BAJO EL NUMERO 00021813 DEL LIBRO XII A NOMBRE DE: SEGNAL SAS.

ACTO: SE CELEBRO CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL OTORGADO POR VALLON GMBH.

MATRICULA: 02925774.
RECIBO No: 0220052932 .



EL SECRETARIO
LUIS HERNANDO SABOGAL OSUNA - C.C 79,984,185

CERTIFICA:

QUE EL DOCUMENTO ANTERIOR FUE INSCRITO EN EL REGISTRO QUE SE LLEVA EN LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, EN LA FECHA INDICADA EN EL ROTULO DE INSCRIPCION.

CERTIFICA:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

CERTIFICA:

LA INFORMACION AQUI CONSIGNADA NO CONSTITUYE CERTIFICACION DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE ESTA COMPAÑIA.

FECHA DE EXPEDICIÓN:22 DE AGOSTO DE 2024 HORA: 14:34:31
RECIBO NO: 1124053713 VALOR: $7,900.00

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, AUTORIZA CON SU FIRMA EL PRESENTE CERTIFICADO.



CONSTANZA PUENTES TRUJILLO