

CONTRACT

Source text – English

CONTRACT ON
Fundraising Services
Draft reviewed – Conference 20th. July.

THIS AGREEMENT is made this July 27TH. , 2000 by and between:

1. THE PARTIES:

----- SL, CIF. B-04429486 & ----- SL, CIF. B-0XXXXXXX, located at Padre Luque, nº 0 Primero, 04000- Almería, represented by Juan Rico Rico and Gonzalo López López (hereinafter referred to as "Company" or "Client") located at and

----- Ltd., a corporation organized and existing under the laws of the -----, Switzerland, represented by Mr. Nelson Navarro Navarro , CEO, with its head office located at Al Gaggio, 6900 Bigorio-Sala (Lugano) (hereinafter referred to as "MAM" or the "Advisor").

WHEREAS, MAM has specialized financial expertise and knowledge of capital and financial markets, restructuring and expansion, and

WHEREAS, Company requires the services of MAM to assist it in obtaining access to financing sources and management advisory either directly or indirectly at the level of one of its affiliates,

Target text – Spanish

CONTRATO DE
Servicios de Recaudación de Fondos
Borrador revisado – Conferencia del 20 de julio

ESTE ACUERDO realizado el 27 de Julio de 2000 por y entre:

1. LAS PARTES:

----- SL, CIF. B-04429486 & ----- SL, CIF. B-0XXXXXXX, con domicilio en Padre Luque, nº 0, 04000- Almería, representada por Juan Rico Rico and Gonzalo López López (en lo sucesivo denominada «Empresa» o «Cliente») y

----- Ltd., una corporación organizada y regulada por la legislación de -----, Suiza, representada por Nelson Navarro Navarro, CEO, con sede en Al Gaggio, 6900 Bigorio-Sala (Lugano) (en lo sucesivo denominada «MAM» o la «Asesora»).

EXPONEN

I. Que MAM cuenta con conocimientos especializados en finanzas, mercados financieros y de capitales, reestructuración y expansión, y

II. Que la Empresa requiere de los servicios de MAM para ayudarle a tener acceso a fuentes de financiación y asesoramiento de gestión tanto directa como indirectamente, a nivel de una de sus filiales,

2. BACKGROUND & OBJECTIVES

By intermediation of Mr. Pepe Flores Flores (engaged by client) and Ayimas Rankset (MAM Business Associate)

The Client seeks for

a) Investment rising

Description

The company is seeking to sell the property and rights in Los----- (---- - - ANDALUCIA, (hereinafter, the "Project") with indicative amounts Total of X Mio € (hereinafter, the "Mandate") in the form of monetary transaction as payment for the purchase of the project/.

This contract defines the fund raising services which MAM will provide to the Client in its search for the abovementioned Mio. X €, being aware that the main costs (construction of the Golf course and relative infrastructure) for the project is around Mio. X €.

3. SERVICES. The Company hereby engages MAM as its financial and investment banking Advisor. MAM shall provide the Company with consulting and financial advisory services designed to assist the Company in raising financing for the purpose as described above.

MAM services will cover:

III. Draft a shortened, anonymized version of the Info Memo, wherein

2. ANTECEDENTES Y OBJETIVOS

Por intermediación del Sr. Pepe Flores Flores (contratado por el cliente) y Ayimas Rankset (Socio comercial de MAM).

El Cliente busca

a) Recaudar una inversión

Descripción

La empresa busca vender la propiedad y los derechos de Los -----(- ----- ANDALUCIA, (en lo sucesivo «Proyecto») con un importe indicativo total de X mill. de euros (en lo sucesivo «Mandato») en forma de transacción monetaria como pago por la compra del proyecto.

Este contrato determina los servicios de recaudación de fondos que el MAM proporcionará al Cliente en su búsqueda por el importe anteriormente mencionado de X mill. de euros, siendo conscientes de que los principales costes (construcción del campo de golf e infraestructura relativa) para el proyecto se estiman alrededor de los X mill. de euros.

3. SERVICIOS. La Empresa contrata por el presente documento a MAM como su asesora financiera y de inversiones. MAM le proporcionará servicios de asesoramiento financiero y consultoría designados para ayudar a la Empresa en la obtención de financiación para el objetivo anteriormente descrito.

the Client remains confidential (hereinafter, the “Teaser”).

IV. Depending on the nature of MAM’s contacts, present either the Teaser or the Info Memo to the Investors which MAM considers may be interested in providing “Mandate” to the Client for the Project, and who have the capacity to do so.

V. In case of presentation of the Info Memo to Investors, guarantee the Client’s confidentiality via the signature of a Non-Disclosure Agreement (hereinafter, the “NDA”).

VI. Answer the Investors’ questions whenever possible and inform the Client of all questions which require a tailored answer.

VII. When Investors have questions regarding the content of the Teaser or the Info Memo, transmit these questions to the Client, so that formal answers can be provided to the Investors.

VIII. Prepare and organize physical or virtual meetings between the Client and Investors in order to initiate the “Mandate” process.

IX. Assist the Client in presenting the Project as an attractive financial opportunity for the Investors.

X. Actively follow up on Investors’ level of interest in order to maximize the chance of their providing the “Mandate” for the Project.

XI. Participate in meetings which MAM considers key between the Client and the Investors.

XII. IF APPLICABLE Organize and receive Letters of Intent on behalf of the Investors, indicating the “Investment” to be provided, including but not limited to: amount, yield sought, duration / exit strategy, timing of disbursement of funds (hereinafter, the “Letters of Intent”).

XIII. IF APPLICABLE Organize and receive or Term Sheets on behalf of the Investors, indicating the “Investment” to be provided, including but not limited to: amount, duration, applicable interest rate, timing of disbursement of funds (hereinafter, the “Term Sheets”).

Los servicios que ofrece MAM son:

III. La elaboración de una versión reducida y anónima del memorándum informativo, en la que se mantenga la confidencialidad del Cliente (en lo sucesivo «Teaser»).

IV. Dependiendo de la naturaleza de los contactos de MAM, se presentará el «Teaser» o el memorándum informativo a aquellos inversores que MAM considere que puedan estar interesados en proporcionar el «Mandato» al Cliente para el Proyecto, y los cuales tengan la capacidad para hacerlo.

V. En caso de presentar el memorándum informativo a los inversores, se garantizará la confidencialidad del Cliente mediante la firma de un Acuerdo de Confidencialidad (en lo sucesivo «NDA»).

VI. Responder a las preguntas de los inversores cuando sea posible e informar al Cliente de todas aquellas preguntas que requieran una respuesta personalizada.

VII. Cuando los inversores tengan preguntas referentes al contenido del Teaser o del memorándum informativo, se transmitirán al Cliente, de manera que los inversores reciban una respuesta formal.

VIII. Preparar y organizar reuniones presenciales o virtuales entre el Cliente y los Inversores con el fin de iniciar el proceso de «Mandato».

IX. Ayudar al Cliente en la presentación del Proyecto como una oportunidad financiera atractiva para los Inversores.

X. Realizar un seguimiento activo sobre el nivel de interés de los Inversores con el objetivo de maximizar las posibilidades de proporcionar el «Mandato» para el Proyecto.

XI. Participar en aquellas reuniones que MAM considere esenciales entre el Cliente y los Inversores.

XII. SI PROCEDE, organizar y recibir las Cartas de Intención de parte de los Inversores, indicando la «Inversión» que se va a realizar, incluyendo pero no limitándose a: montantes, rédito buscado, duración / estrategia de salida, periodo de desembolso de los fondos (en lo sucesivo «Carta de

<p>A. 1. Phase (Funding Preparation)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pre-Assessment of the funding and investment needed - Company financial performance assessment and diligence - Assist the Client in drafting and producing an Information Memorandum which describes the key strategic, operational, legal and financial aspects of the Project (hereinafter, the “Info Memo”). Drafting, based on information submitted by the Company management, the following presentation documents to be distributed to potential investors: <ul style="list-style-type: none"> • Draft a shortened, anonymized version of the Info Memo, wherein the Client remains confidential (hereinafter, the “Teaser”). • Depending on the nature of MAM’s contacts, present either the Teaser or the Info Memo to the Investors which MAM considers may be interested in providing “Mandate” to the Client for the Project, and who have the capacity to do so. • In case of presentation of the Info Memo to Investors, guarantee the Client’s confidentiality via the signature of a Non-Disclosure Agreement (hereinafter, the “NDA”). • Power Point Presentation <p>A. 2. Phase (Funding)</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Search and Identification of appropriate investors II. Discussions with banks and other potential capital providers, 	<p>Intención»).</p> <p>XIII. SI PROCEDE, organizar y recibir las Hojas de términos y condiciones de parte de los Inversores, indicando la «Inversión» que se va a realizar, incluyendo pero no limitándose a: montantes, duración, tasa de interés aplicable, y periodo de desembolso de los fondos (en lo sucesivo «Hojas de términos y condiciones»).</p> <p>A. 1. Fase (Preparación de la financiación)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pre evaluación de la financiación y la inversión necesaria. - Diligencia y evaluación de la actuación financiera de la empresa. - Ayuda al Cliente en la elaboración y producción de un Memorándum Informativo que describa los aspectos financieros, legales y estratégicos clave del Proyecto (en lo sucesivo «Memo informativo»). Se elaborarán, en base a la información aportada por la gerencia de la Empresa, los siguientes documentos de presentación que serán distribuidos entre los inversores potenciales: <ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de una versión reducida y anónima del memorándum informativo, en la que se mantenga la confidencialidad del Cliente (en lo sucesivo «Teaser»). • Dependiendo de la naturaleza de los contactos de MAM, se presentará el Teaser o el Memo informativo a aquellos inversores que MAM considere que puedan estar interesados en proporcionar «Mandato» al Cliente para el Proyecto, y los cuales tengan la capacidad para hacerlo. • En caso de presentar el Memo informativo a los inversores, se garantizará la confidencialidad del Cliente mediante la firma de un Acuerdo de Confidencialidad (en lo sucesivo «NDA»). • Presentación en PowerPoint.
---	---

heading to negotiations on indicative terms and conditions.

- III. Presenting indicative Offers.
- IV. Facilitation of the funding process in aspects of operations, financial methods and legal aspects
- V. Coordination of the others advisors (fiscal, legal) involved in the process, if case
- VI. Representing and assisting the Company during Transaction 2 related discussions and negotiations;
- VII. Support up to Closing, including for the fulfillment of conditions precedent.
- VIII. Support for the fulfillment of the conditions subsequent.

4. PROCEDURES FOR THE INVESTMENT BANKING AND FUNDING SERVICE

Both parties are agreeing on the following procedures

First Phase key steps

- I. The Client will submit a first outline of the Project. An NDA can be signed at this point.
- II. The Project outline maybe be evaluated by the MAM Intl. Sr. Investment Analyst or respective MAM advisor in charge.
- III. Both parties will sign a NDA latest at this point.
- IV. Both parties will agree on the feasibility of the Project and discuss also the advisory components of the project (restructuring, expansion, financial advisory.)
- V. The Client will fill up the financial application related to the investment requested
- VI. MAM will submit the Client a first feasibility and implementation declaration.

A. 2. Fase (Financiación)

- I. Búsqueda e identificación de inversores apropiados.
- II. Debates con bancos y otros potenciales proveedores de capital, dirigidos a negociaciones sobre los términos y condiciones indicativos.
- III. Presentación de ofertas indicativas.
- IV. Facilitación del proceso de financiación en lo relativo a operaciones, métodos financieros y aspectos legales.
- V. Coordinación de otros asesores (fiscales y legales) que participen en el proceso, si fuera éste el caso.
- VI. Representación y ayuda a la Empresa durante la Transacción 2 relativa a debates y negociaciones;
- VII. Apoyo hasta la finalización del proceso, incluyendo el cumplimiento de las condiciones precedentes.
- VIII. Apoyo para el cumplimiento de condiciones posteriores.

4. FASES PROCESALES PARA EL SERVICIO DE FINANCIACIÓN E INVERSIÓN

Ambas partes acuerdan las siguientes fases procesales:

Primera fase: pasos clave

- I. El Cliente presentará un primer borrador del Proyecto. Llegados a este punto, se puede firmar un NDA.
- II. El borrador del Proyecto puede ser evaluado por el analista de inversiones internacionales de MAM o el respectivo asesor de MAM que esté a cargo de ello.
- III. Ambas partes firmarán un NDA en última instancia a este punto.
- IV. Ambas partes acordarán la viabilidad del Proyecto y debatirán también sobre los componentes de asesoramiento del mismo (reestructuración, expansión, asesoramiento financiero).
- V. El Cliente rellenará la solicitud financiera relativa a la inversión

VII. Both parties will agreed on signing The Fund-Rising and Corporate Advisory Agreement

Second Phase key steps

- I. Local Pre-Assessment by MAM
- II. Face-to-face meeting between both parties, definition global milestones of the advisory project and creation of the project chart.
- III. Submission of the file to MAM Investment banking partners
- IV. Due Diligence in the Client Location.

Third Phase key steps

- I. Presentation of the complete file and results to the Bank / Lenders / Fund/ Any Financing Party (ies)
- II. Upon acceptance, Funding / Loan Agreement between Client and Investor/Funder.
- III. Investment Clearance

B) General Advisory

In accordance with the demands of the client and the assessment of MAM, it might be agreed to restructure the current position and the overall requirements of the company through advised path by MAM advisors for strengthening the financial conditions of the company for a better financing opportunity and / or overall expansion of the company and / or financing model.

It is herein specified that the contact with Investors will be primarily carried

necesaria.

VI. MAM presentará al cliente una primera declaración de viabilidad y ejecución.

VII. Ambas partes darán su consentimiento con la firma del Acuerdo de Asesoramiento Corporativo y de Recaudación de Fondos.

Segunda fase: pasos clave

- I. Pre evaluación local realizada por MAM.
- II. Reuniones personales entre las partes, definición de hitos globales del proyecto de asesoramiento y creación del plan del proyecto.
- III. Presentación del archivo a los socios de la banca de inversión de MAM.
- IV. Diligencia debida sobre la localización del Cliente.

Tercera fase: pasos clave

- I. Presentación del archivo completo y los resultados del Banco / Prestamistas / Proveedores de fondos / Cualquier otra parte financiadora.
- II. Una vez aceptado, se realizará un contrato de préstamo / financiación entre el Cliente y el Inversor / Financiador.
- III. Liquidación de la inversión.

B) Asesoría General

Conforme a las demandas del cliente y la evaluación de MAM, se puede acordar la reestructuración de la posición actual y los requisitos generales de la empresa siguiendo el camino marcado por los asesores de MAM para la consolidación de las condiciones financieras de la empresa con el objetivo de conseguir una oportunidad de financiación mejor y/o una expansión de la empresa y/o de su modelo financiero.

out via electronic and telephonic means, with physical meetings organized at MAM's discretion.

C) Post-Funding

The clients agrees MAM the first right of refusal for advisory and project management services, in order to support the implementation of the project.

5. CLIENT CONTRIBUTIONS

In order for MAM to carry out the Activities specified in this Mandate, the Client commits to undertake the following:

- I. Provide MAM with a complete funding request form and additional info available
- II. Provide MAM with an Info Memo the quality of which is adequate to present the strategic, operational, legal and financial aspects of the Project (and of which a sample structure is provided in Annex 1), so that MAM may initiate the fundraising process.
- III. Define the capital structure of the Project, and more specifically, the nature and amount of funding sought.
- IV. Participate in the meetings or conference calls organized by MAM with the Investors.
- V. Answer in writing to the questions asked by the Investors, either upon reading the Info Memo, or after the meetings or conference calls, within a maximum of seven (7) days.
- VI. Depending on the progress of the contacts with the Investors identified by MAM, define a target date by which the "Mandate" process must be completed.

Queda especificado por el presente documento que el contacto con los Inversores se llevará a cabo principalmente por vía telefónica o electrónica, con reuniones presenciales organizadas a discreción de MAM.

C) Post-Financiación

Los clientes conceden a MAM un derecho de preferencia sobre los servicios de gestión de proyectos y asesoramiento para respaldar la puesta en marcha del Proyecto.

5. CONTRIBUCIONES DEL CLIENTE

Con el fin de que MAM lleve a cabo las Actividades especificadas en este Mandato, el Cliente se compromete a asumir lo siguiente:

- I. Proporcionar a MAM un formulario de solicitud de financiación completa e información adicional disponible.
- II. Proporcionar a MAM un Memo informativo cuya calidad sea la adecuada para presentar los aspectos estratégicos, operativos, legales y financieros del Proyecto (y de los cuales se facilita un estructura de ejemplo en el Anexo 1), de manera que MAM pueda iniciar el proceso de obtención de fondos.
- III. Definir la estructura de capital del Proyecto, y más concretamente, la naturaleza y la cantidad de financiación buscada.
- IV. Participar en las reuniones o teleconferencias organizadas por la MAM con los Inversores.
- V. Responder por escrito a las preguntas planteadas por los Inversores, una vez leído el Memo informativo o después de las reuniones o teleconferencias, en un plazo de máximo siete (7) días.

VII. Prepare a data room containing all the technical documentation which underpins the representations made in the Info Memo (hereinafter, the "Data Room").

VIII. Communicate to MAM all contacts made directly by the Client to raise the "Mandate", so that 1) there is no double contact made by MAM and 2) so that MAM can have the necessary visibility over the fundraising process.

6. TIMESCALES

This Mandate has a duration of nine (9) months from the date of signing, and is tacitly renewable for successive periods of one (1) month at the conditions described in Section 7, unless cancelled by one of the Parties at least one week in advance of the due date.

7. DELIVERIES

Fundraising Services

MAM cannot guarantee any specific result with regard to the obtaining of the desired "Mandate" in that MAM does not control the investment policy or decision-making process of the Investors it plans to contact on behalf of the Client. The results MAM can achieve are:

I. Identify relevant Investors.

VI. Dependiendo del progreso en los contactos con los Inversores identificados por el MAM, definir una fecha límite para la cual el proceso de «Mandato» se haya completado.

VII. Preparar una sala de datos que contenga toda la documentación técnica que respalde las representaciones realizadas en el Memo informativo (en lo sucesivo «Sala de datos»).

VIII. Comunicar a MAM todos aquellos contactos directos realizados por el Cliente para recaudar el «Mandato», de manera que: 1) no haya un doble contacto por parte de MAM y 2) que de esta manera MAM pueda tener la necesaria visibilidad sobre el proceso de recaudación de fondos.

6. PLAZOS DE EJECUCIÓN

Este Mandato tiene una duración de nueve (9) meses desde la fecha de la firma, y es renovable tácitamente por períodos sucesivos de un (1) mes conforme a las condiciones descritas en el Apartado 7, a menos que sea cancelado por una de las Partes como mínimo una semana antes de la fecha de vencimiento.

7. ENTREGAS

Servicios de recaudación de fondos

MAM no puede garantizar resultados específicos con respecto a la obtención del Mandato deseado en el que MAM no controla ni la política de inversión ni el proceso de toma de decisiones de los Inversores, con los que pretende contactar en nombre del Cliente. Los resultados obtenidos por MAM pueden ser:

- II. Elicit the interest of said Investors for the opportunity the Project represents.
- III. Structure a process whereby these Investors will obtain all the relevant information to allow them to decide whether or not to participate in the “Mandate” of the Project.
- IV. Help and advise the Client in presenting the Project as an interesting opportunity for the Investors.
- V. Actively pursue the Investors so that they arrive at a decision regarding the “Mandate”.

MAM operates with some key investment banking groups, each one with a different investment policy. They may intervene directly or in agreement with MAM.

Resources involved at MAM

- I. Sr. Partner / Advisor (20 years experience) / Certified Auditor / Mr. Luis García García
- II. Sr. Partner / Advisor (>20 years experience) Dr. Fernando García
- III. Sr. Partner / Advisor / Managing Partner (>30 years experience) Nelson Navarro Navarro
- IV. Sr. Partner / Advisor / Country Manager Spain (>30 years experience) Pablo Gutiérrez Gutiérrez

8. FEES & INVOICING

During a period of 90 days, MAM does will have the exclusivity over the Project. This means that the Client is/is not free to mandate other third parties to raise the “Mandate”.

- I. Identificar Inversores relevantes.
- II. Suscitar el interés de dichos Inversores para la oportunidad que el Proyecto representa.
- III. Estructurar un proceso en donde estos Inversores obtengan toda aquella información relevante que les permita decidir si participar o no en el «Mandato» del Proyecto.
- IV. Ayudar y aconsejar al Cliente presentando el Proyecto como una oportunidad interesante para los Inversores.
- V. Seguir activamente a los Inversores de manera que lleguen a una decisión con respecto al «Mandato».

MAM opera con importantes grupos de banca de inversión, cada uno de ellos con una política de inversión diferente. Dichos grupos pueden intervenir directamente o en concordancia con MAM.

Expertos que forman parte de MAM

- I. Sr. Socio / Asesor (20 años de experiencia) / Censor de cuentas Certificado / Luis García García
- II. Sr. Socio / Asesor (>20 años de experiencia) Dr. Fernando García
- III. Sr. Socio / Asesor / Socio Gerente (>30 años de experiencia) Nelson Navarro Navarro
- IV. Sr. Socio / Asesor / Director General de MAM en España (>30 años de experiencia) Pablo Gutiérrez Gutiérrez

8. COMISIONES Y FACTURACIÓN

Durante un periodo de 90 días, MAM tendrá la exclusividad sobre el Proyecto. Esto significa que el Cliente es o no libre de ordenar a otras terceras partes que recauden el «Mandato».

a) Fundraising

MAM will invoice the Client success fees representing

a) eight percent (8%) of the amounts raised (hereinafter, the “Success Fee”),

The Success Fee includes:

- I. Professional Resources involved
- II. Search and qualification of potential Investors.
- III. Presentation of the Project to Investors as an attractive financial opportunity.
- IV. Assisting and accompanying the Client in meetings or conference calls with Investors, if required by the Client.
- V. Update reports.
- VI. Collecting the “Investment”.
- VII. Any retainer, all expenses derived from the sale, such as travel, hotel expenses, representation expenses and travel, will be included in the 8% the success fee.

If MAM presents an offer to the Client which meets the requirements specified in Section 2 – Background and Objectives, and if, for reasons not foreseen in this contract, the Client does not accept the offer within 10 days of its being presented by the Investor, the Client will pay 1/3 the Success Fee to MAM in consideration for its efforts

If, at the Client’s request, MAM is asked not to participate in meetings or conference calls with Investors (or cannot participate due to logistical

a) Recaudación de fondos

MAM facturará las comisiones por éxito al Cliente representadas por

a) Un ocho por ciento (8%) de los montantes recaudados (en lo sucesivo “Comisión por éxito”),

La Comisión por éxito incluye:

- I. Recursos profesionales.
- II. Búsqueda y calificación de Inversores potenciales.
- III. Presentación del Proyecto a los Inversores como una oportunidad financiera atractiva.
- IV. Ayudar y acompañar al Cliente en reuniones y teleconferencias con los Inversores, si así lo solicita el Cliente.
- V. Informes actualizados.
- VI. Recaudación de la «Inversión».
- VII. Cualquier anticipo o gasto derivado de la venta como los gastos de viaje, hotel y representación, estarán incluidos en el 8% de la comisión por éxito.

Si MAM presenta al Cliente una oferta que cumple con los requisitos especificados en el Apartado 2 – Antecedentes y Objetos, y si, por razones no previstas en este contrato, el Cliente no acepta la oferta en los 10 días posteriores a su presentación al Inversor, el Cliente deberá pagar un tercio de la comisión por éxito a MAM en consideración por su esfuerzo.

Si, a petición del Cliente, MAM no participa en las reuniones y teleconferencias con los Inversores (o no puede participar debido a razones

reasons), the Client commits to maintaining MAM regularly informed of all progress in discussions and negotiations with said Investor(s), so that MAM can fully claim the Success Fee due to it for presenting the Investor.

If “Mandate” is provided for the Project on the basis of the Info Memo structure provided by MAM by a third party not contacted by MAM, MAM will receive a five percent (5%) success fee (hereinafter, the “Mini Success Fee”) for having provided methodological advice to the “Mandate” process. As part of its Section 5 – Client Contributions commitments, the Client commits to communicating to MAM all parties to whom the Info Memo has been communicated.

Invoices issued by MAM are payable within ten (10) days of receipt by the Client

In the case that Activities require a significant change or extension in scope as defined in Section 3 – Scope of Activities, MAM will communicate such change rapidly to the Client in order to adapt the fee structure and, consequently, the forthcoming invoices.

The Investors who have been presented to the Client by MAM (whether physically, electronically or via telephone) are exclusive to MAM. Any contribution to the “Mandate”, whether in whole or in part, made by such an Investor allows MAM the right to collect the Success Fee, whether this Mandate has lapsed or not.

In the case of the “Mandate” being provided by an Investor presented by MAM, the Client will pay all invoices related to the Success Fee in accordance with the disbursement of funds effectively made by the Investor. (The Success Fee will be paid, as the customer will receive payments on account or in the act of sale has once capital receipt by the

logísticas), el Cliente se compromete a mantener periódicamente informado a MAM de todos los progresos realizados en cuanto a debates y negociaciones con dicho(s) Inversor(es), de manera que MAM pueda reclamar plenamente la comisión por éxito correspondiente por presentar al Inversor.

Si se facilita el Mandato para el Proyecto en base a la estructura del Memo informativo proporcionada por MAM o por una tercera parte con la que MAM no ha contactado, MAM recibirá el 5% de comisión por éxito (en lo sucesivo «Mini Comisión por éxito») como resultado por haber aportado asesoramiento metodológico en el proceso de Mandato. Como parte de los compromisos especificados en el Apartado 5 – Contribuciones de los clientes, el Cliente se compromete a informar a MAM sobre todas aquellas partes a las que se les ha transmitido el Memo informativo.

Las facturas emitidas por MAM se abonarán en un plazo de diez (10) días desde su recepción.

En caso de que las Actividades requieran un cambio significativo o una ampliación en este campo tal y como queda especificado en el Apartado 3 – Campo de Actividades, MAM informará de dichos cambios con la mayor brevedad posible al Cliente para adaptar la estructura de la comisión y, en consecuencia, las posteriores facturas.

Los Inversores que MAM presente al Cliente ya sea personalmente o por vía electrónica o telefónica son exclusivos de MAM. Cualquier contribución al Mandato, tanto completa como parcial, realizada por dicho Inversor permite a MAM recaudar la Comisión por éxito, aunque el Mandato haya vencido o no.

En el caso de que un Inversor presentado por MAM proporcione el

investor.

b) Advisory

MAM will apply the recommendations of the ASCO (Swiss Association of Management Advisors).

[TEXT MISSING]

«Mandato», el Cliente pagará todas aquellas facturas relativas a la Comisión por éxito de acuerdo con el desembolso de fondos realizado eficazmente por el Inversor. La Comisión por éxito se abonará cuando el cliente reciba los pagos a cuenta o cuando tenga lugar el acto de venta una vez recibido el capital por parte del inversor.

b) Asesoramiento

MAM solicitará las recomendaciones de ASCO (Asociación Suiza de Asesoramiento de Gestión).

[FALTA TEXTO]