

ACUERDO DE COLABORACIÓN Y POLÍTICAS DE SKIN ADVISORS SALAD CODE

SALAD CODE EMPRENDE– CANAL DE VENTA DIRECTA

El presente documento constituye el marco regulatorio contractual y de políticas comerciales que rige la relación entre la sociedad mercantil titular de la marca **SALAD CODE** (en adelante, "Salad Code") y la persona física o jurídica que complete con éxito el proceso de registro y validación digital como **Skin Advisor Independiente** (en adelante, la "Skin Advisor").

La aceptación electrónica de estas condiciones durante el proceso de alta en la plataforma oficial de Salad Code posee pleno valor contractual y vinculante de conformidad con la legislación española vigente. Los anexos operativos, el Plan de Compensación aplicable y la Política de Privacidad forman parte integrante e indivisible de este acuerdo.

Ámbito de aplicación y evolución a posiciones de liderazgo: El presente Acuerdo regula la relación entre Salad Code y las personas registradas como Skin Advisors, incluyendo su progresión por los niveles de Skin Advisor, Team Mentor, Team Mentor Pro y Team Mentor Elite. En caso de acceder a la posición de Team Captain o a otras posiciones superiores de liderazgo, la Skin Advisor deberá aceptar y suscribir un Anexo o Acuerdo Complementario específico, en el que se establecerán de forma clara las nuevas responsabilidades, requisitos, condiciones de compatibilidad, estructura de comisiones y demás condiciones aplicables a dicha posición. Dicho Anexo modificará o sustituirá únicamente aquellas disposiciones del presente Acuerdo que expresamente se indiquen en él, permaneciendo vigente el resto de sus condiciones.

1. Naturaleza de la Relación, Tipología de Registros y Marco Mercantil Independiente

La denominación Skin Advisor Independiente identifica única y exclusivamente a un miembro de la fuerza de ventas independiente y externa de Salad Code. Su actividad principal consiste en la recomendación de productos, la prescripción cosmética, la captación de clientela final a través de herramientas digitales (ventas online) y la posibilidad de crear un equipo comercial directo limitado a un único nivel de profundidad de comisiones de línea descendente.

Registro e identificación: El canal Salad Code Emprende está diseñado para el registro de personas mediante NIF. No se permitirá el registro mediante pasaporte. Para el registro de negocios o empresas, deberán consultarse las condiciones específicas recogidas en el punto 6.

En el caso de altas mediante NIE, dado que el sistema no permite validar automáticamente la documentación necesaria para desarrollar la actividad, la solicitud deberá enviarse a emprende@saladcode.com para su revisión y tramitación. Estas altas serán procesadas en un plazo máximo de 48 horas.

Independencia Operativa y Ausencia de Laboralidad: La Skin Advisor Independiente actúa por cuenta propia, asumiendo plenamente el riesgo y ventura de su actividad comercial. Reconoce expresamente que no ostenta la condición de empleada, miembro de la plantilla corporativa, agente con exclusividad, representante legal, franquiciada ni portavoz de Salad Code.

Autonomía Organizativa: La Skin Advisor Independiente organiza libremente su tiempo, horarios, planes de acción, medios materiales y estrategias de venta, sin sujeción a directrices laborales ni derecho a percibir un salario mínimo garantizado o dietas de naturaleza laboral.

Cumplimiento Legal y Fiscal: Es responsabilidad exclusiva de la Skin Advisor Independiente tramitar sus altas censales correspondientes (RETA, si procede, y epígrafes fiscales correspondientes ante la Agencia Tributaria), así como la declaración y pago de todos los impuestos, cotizaciones y retenciones derivados de su volumen de facturación o comisionamiento.

Identificación Comercial Obligatoria: En toda interacción comercial, perfiles digitales o comunicaciones públicas, deberá identificarse obligatoriamente bajo la fórmula literal: "Skin Advisor Independiente de Salad Code". Queda terminantemente prohibido contraer obligaciones, firmar contratos o comprometer el nombre de Salad Code frente a terceros.

Carácter Personal e Intransferible: El código de Skin Advisor Independiente, el acceso a la intranet virtual y apps usadas por la empresa, la posición en la estructura y el derecho a percibir comisiones sobre el equipo directo son estrictamente personales. No podrán ser vendidos, cedidos, gravados ni transferidos a terceras personas.

2. Vigencia, Control de Inactividad y Cierre de Cuentas

Desde una perspectiva de optimización de costes y mantenimiento de la infraestructura tecnológica (Shopify, CRM, licencias de usuario), el canal establece reglas estrictas de permanencia y productividad:

Vigencia Contractual: El acuerdo tendrá una duración inicial de seis (6) meses renovables de forma automática y tácita por periodos de igual duración, supeditado al cumplimiento estricto de las directrices de integridad y los mínimos de facturación exigidos.

Cláusula de Inactividad (Control Financiero de 350 € PVP): Si durante un periodo de seis (6) meses naturales consecutivos la Skin Advisor Independiente no registra actividad comercial o la suma acumulada de su producción (ventas online atribuidas vía enlace replicado más compras profesionales para stock propio) es inferior a 350 € PVP, Salad Code procederá de forma automática al cierre de su cuenta profesional y a la cancelación de su posición, perdiendo todo derecho a comisiones presentes o futuras sin derecho a indemnización alguna. La reorganización de la red afectada por dicha baja se registrará por lo dispuesto en la cláusula de Reestructuración de Red por Caducidad.

Reestructuración de Red por Caducidad: Si la cuenta de una Skin Advisor caduca, su equipo descendiente se mantendrá intacto dentro de la estructura de la Capitana, pasando sus primeras líneas directas a ser directas de la Capitana y conservando su propio equipo debajo. Dado que en la etapa de Skin Advisor (hasta ser Capitana) el equipo comisionable se limita exclusivamente a la primera línea directa, las segundas y terceras líneas de la cuenta cancelada no forman parte de su red. Por ello, ninguno de estos niveles pasará a la reclutadora

previa. Asignárselas rompería la equidad del canal, donde se premia el trabajo directo y no el beneficio del esfuerzo ajeno. Como primera excepción, si la caducidad ocurre mientras la reclutadora previa está formalmente en el periodo de calificación a Capitana (Camino a Capitana), dicho equipo descendiente computará temporalmente para su calificación y pasará a integrarse en su equipo únicamente si alcanza y consolida el estatus de Capitana; de lo contrario, se mantendrá bajo la Capitana actual. Como segunda excepción, Salad Code podrá evaluar la reorganización puntual del equipo solicitada por la Capitana, así como el traspaso muy excepcional de una Skin Advisor, siempre que exista un mutuo acuerdo expreso entre todas las partes implicadas (la Skin Advisor, su línea ascendente actual y la nueva líder receptora), reservándose la compañía, en todo caso, la decisión final e inapelable de aprobar o denegar cualquier movimiento.

Desistimiento Contractual Inicial: Dentro de los quince (15) días naturales posteriores a la fecha de confirmación del alta, la Skin Advisor Independiente podrá ejercer su derecho de desistimiento contractual. Para ello, deberá restituir el Kit de Inicio y cualesquiera productos adquiridos en perfecto estado, con sus embalajes originales precintados, sin abrir y aptos para su reventa. Tras la validación por el departamento de operaciones, Salad Code reembolsará el 100% del importe desembolsado, extinguiendo el vínculo contractual.

Política Anti-Especulación de Inventario (Baja Voluntaria): Si la Skin Advisor solicita la baja voluntaria con el acuerdo activo, podrá tramitar la devolución de productos adquiridos exclusivamente dentro de los doce (12) meses anteriores, siempre que no estén caducados, estén en su embalaje original, sin abrir y aptos para la venta. Salad Code reembolsará el 90% del precio neto pagado, previa deducción automática de cualesquiera importes abonados previamente en concepto de comisiones, bonos de volumen, promociones aplicadas, portes logísticos o deudas pendientes con la compañía. Dicha rescisión clausura definitivamente la posibilidad de una nueva alta en el canal durante un plazo mínimo de doce meses.

Baja Voluntaria sin Devolución de Inventario y Reingreso: Si la Skin Advisor Independiente decide cesar su actividad de forma voluntaria y no desea acogerse a la devolución de inventario, deberá solicitar su baja formalmente a través del departamento de Atención al Cliente. Las comisiones pendientes que la Advisor haya generado durante ese mes, hasta la fecha efectiva de su baja, no se liquidarán en ese mismo momento, sino que se le abonarán a final de mes, coincidiendo con el cierre y ciclo habitual de facturación.

Esta cancelación implica la renuncia definitiva e irrevocable a su posición, a su cartera de clientas, a su rango y a cualquier derecho sobre su equipo descendiente.

La persona podrá volver a solicitar su alta en el canal una vez transcurrido un plazo mínimo de cuatro (4) meses naturales desde la fecha en la que se hizo efectiva su baja. En este nuevo registro, la persona tendrá total libertad para reincorporarse bajo la estructura de una Skin Advisor diferente a la que tenía originalmente. Para hacer efectiva su reincorporación, será requisito indispensable darse de alta desde cero y volver a adquirir el Kit de Inicio vigente, reiniciando su actividad asumiendo las condiciones y derechos correspondientes a una nueva alta.

3. Plan de Compensación, Definición de Asesora Activa y Comisiones de Equipo

Las comisiones, porcentajes, rangos, requisitos de calificación, bonos e incentivos se registrarán en todo momento por el Plan de Compensación vigente de Salad Code. Las referencias incluidas en este acuerdo tendrán carácter descriptivo y deberán interpretarse conforme a dicho Plan, que podrá ser actualizado por la compañía y será aplicable en los términos y desde la fecha que se comuniquen oficialmente a la fuerza de ventas.

Las contraprestaciones económicas se calculan exclusivamente sobre pedidos válidos, efectivamente cobrados por la pasarela de pago oficial de Salad Code, no objeto de devolución por desistimiento de la cliente final y correctamente atribuidos informáticamente al código de la Skin Advisor al cierre del mes natural.

En caso de producirse devoluciones o reembolsos con posterioridad al cierre, el sistema descontará las comisiones correspondientes a dichos pedidos en la liquidación del mes siguiente.

Modalidad Operativa	Tramo Mensual (PVP)	Margen / Beneficio	Regla de Cálculo Financiero y Cierre
Compra Profesional / Stock	0,00 € - 349,99€	25 % Descuento Directo	Se aplica en el carrito de la web profesional. No genera comisión diferida.
Compra Profesional / Stock	350 € - 599,99 €	30 % Descuento Directo	Se aplica en el carrito de la web profesional. No genera comisión diferida.
Compra Profesional / Stock	600,00 € - 999,99 €	35 % Descuento Directo	S u p e d i t a d o exclusivamente al importe de ese pedido concreto en cesta.
Compra Profesional / Stock	Desde 1.000,00 €	40 % Descuento Directo	S u p e d i t a d o exclusivamente al importe de ese pedido concreto en cesta.
Ventas Online (Enlace Replicado)	Volumen Mensual Unificado	25%/30% / 35% / 40% Variable	Regularización al cierre de mes sumando Ventas Online + Compras Profesionales.

Las comisiones por ventas realizadas a través de la tienda web replicada se liquidarán conforme a la escala del plan de compensación (del 25% al 40%). Las compras profesionales al por mayor no devengan comisión adicional por contar ya con un descuento directo aplicado en el momento del pedido; sin embargo, su volumen computable se sumará a la facturación total del mes para elevar el tramo y porcentaje de comisión aplicable (hasta alcanzar el 40%) sobre las ventas online.

Definición Técnica de Skin Advisor Calificada (Umbral de 350 € PVP): Se considera formalmente que una Skin Advisor está **calificada en el mes** cuando alcanza un volumen de producción individual mínimo de **350€ PVP** dentro de dicho periodo natural, generado indistintamente a través de compras profesionales para stock propio o ventas digitales procesadas mediante su tienda online replicada. Este parámetro estándar de 350 € PVP servirá como métrica de referencia técnica tanto en las políticas como en el resto de documentación operativa del canal para determinar la activación de cuentas y la calificación en los programas correspondientes.

- **Regla de Calificación para Comisiones de Equipo (Estructura de 1 Nivel):** Para devengar comisiones sobre las ventas de las Advisors que haya reclutado directamente en su primera línea (L1), la Skin Advisor Independiente deberá acreditar una producción personal mínima obligatoria de 350 € PVP de venta personal dentro de ese mismo mes natural.
- Queda excluido del cómputo de facturación válida para la calificación o promoción de niveles el kit de inicio, el cual, por su carácter promocional y elevado descuento, no constituye base comisionable ni volumen computable para la carrera
- **Comisiones de equipo, carrera y acceso a Team Captain:** Durante las posiciones de Skin Advisor, Team Mentor, Team Mentor Pro y Team Mentor Elite, las comisiones de equipo se generan exclusivamente sobre la primera línea directa, es decir, sobre las Skin Advisors incorporadas personalmente. El acceso a comisiones sobre segundas líneas y resto de la red descendiente se desbloquea únicamente al alcanzar la posición de Team Captain. Aunque las condiciones generales y requisitos de volumen de cada nivel se detallan en el Plan de Compensación vigente de Salad Code, para consolidar el acceso a la posición de Team Captain será requisito indispensable calificar y mantener los requisitos exigidos para dicho nivel durante tres (3) meses consecutivos. Una vez superado este periodo de calificación, la posición de Team Captain se hará efectiva a partir del cuarto (4º) mes, momento en el cual la Skin Advisor deberá aceptar y suscribir un Anexo o Acuerdo Complementario específico para formalizar sus nuevas responsabilidades, estructura de comisiones y condiciones de exclusividad.
- Los porcentajes de comisión, los requisitos de calificación y mantenimiento de cada nivel, así como las condiciones necesarias actualizadas para acceder a la posición de Team Captain, se detallarán siempre en el Plan de Compensación vigente de Salad Code.
- Las comisiones generadas por la actividad del equipo se calcularán sobre una **base comisionable equivalente al 50% del PVP válido generado por las Skin Advisors de primera línea**, de acuerdo con el Plan de Compensación vigente de Salad Code.
- **Circuitos Financieros Oficiales:** A efectos de cómputo de facturación, comisiones y rango, Salad Code únicamente reconocerá las compras al por mayor realizadas por la *Skin Advisor* y las ventas a clienta final procesadas a través de su página web y pasarelas oficiales. Las transacciones o cobros en efectivo realizados de forma independiente fuera del sistema no computarán para la compañía ni formarán parte del volumen de negocio válido.
- **Adscripción a equipos y acompañamiento** Para garantizar el óptimo desarrollo de la actividad, toda *Skin Advisor* deberá estar adscrita a un equipo liderado por una *Capitana*, exceptuando aquellos perfiles que se integren directamente bajo la gestión del equipo corporativo de Salad Code. En el supuesto de que una *Skin Advisor* formalice su registro de manera independiente y sin vinculación previa, Salad Code procederá a asignarle una *Capitana* en un plazo máximo de diez (10) días naturales desde su alta, con el propósito exclusivo de asegurarle la formación, el soporte y el acompañamiento necesarios para el correcto desempeño de sus funciones desde el inicio.

4. Fiscalidad, Facturación y Régimen de Autofacturación

- **Autorización de Autofacturación:** Mediante la aceptación del presente acuerdo, la Skin Advisor Independiente autoriza expresamente a Salad Code a expedir, en su nombre y por su cuenta, las facturas correspondientes a las comisiones por ventas online y bonos comerciales devengados, aplicando las retenciones vigentes del IRPF y repercutiendo el IVA que legalmente corresponda según su situación censal.
- **Revisión y Conformidad:** Las propuestas de autofactura se pondrán a disposición de la Skin Advisor Independiente en su Intranet o por correo electrónico dentro de los primeros diez (10) días del mes vencido. Dispondrá de un plazo improrrogable de cinco (5) días hábiles para comunicar errores de cálculo o discrepancias fiscales; transcurrido dicho plazo, la factura se emitirá formalmente para su liquidación por transferencia bancaria.
- Las comisiones se liquidarán a mes vencido, realizándose el pago a la *Skin Advisor* entre el día 5 y antes del día 10 de cada mes.
- **Tratamiento de Compras para Reventa y Pequeños Negocios B2B:** Las compras profesionales destinadas a la reventa o uso comercial se documentarán en una factura de venta separada con IVA. En el caso de personas físicas que operen en comercio minorista en España, se aplicará el Recargo de Equivalencia obligatorio. Los pequeños negocios o sociedades mercantiles registradas recibirán sus facturas B2B a nombre de su Razón Social de acuerdo con la normativa tributaria general.

5. Integridad del Canal y Prevención del Fraude de Volumen

- **Prohibición de Cuentas Ficticias y "Buying-In":** Queda terminantemente prohibido crear perfiles de Skin Advisors o clientas finales falsas, duplicar identidades, concentrar artificialmente pedidos de terceras personas en una sola cuenta o simular reclutamientos con el único fin de inflar los tramos de volumen unificado mensual, alcanzar kickers o calificar para bonos e incentivos. Cada transacción debe responder a un consumidor final o negocio real e informado.
- **Restricciones en Medios de Pago:** Está prohibido que la Skin Advisor pague los pedidos de sus clientas finales o el Kit de Inicio de nuevas Advisors de su primera línea con su propia tarjeta de crédito, cuenta bancaria o cuenta PayPal, salvo autorización excepcional y justificada por escrito del departamento de operaciones.
- **Bloqueo Cautelar y Retención de Comisiones:** Ante la detección de patrones de compra anómalos, coincidencias de IP, identidades bancarias cruzadas, cuentas de familiares o personas vinculadas, o cualquier otra actividad que presente indicios razonables de irregularidad, Salad Code se reserva el derecho a revisar la actividad, bloquear temporalmente la cuenta de la Skin Advisor y congelar el pago de comisiones hasta sesenta (60) días para su investigación interna. Si se confirma una infracción grave, Salad Code podrá resolver el contrato y aplicar las medidas y penalizaciones previstas en el presente acuerdo.

6. Canales de Venta Autorizados, Entrada en Pequeños Establecimientos B2B y Restricciones de Marketplace

- **Entornos Digitales Permitidos:** La promoción y venta digital de los productos de Salad Code por parte de la fuerza de ventas independiente solo puede realizarse mediante el

uso del enlace replicado o página web personalizada autorizada proporcionada oficialmente por la empresa (saladcode.es/nombre_advisor).

- **Venta Presencial y Apertura en Pequeños Establecimientos B2B:** La venta y exhibición de productos Salad Code en establecimientos físicos estará permitida únicamente cuando el establecimiento se encuentre previamente registrado y autorizado por Salad Code y su actividad, productos o servicios sean afines al mundo de la belleza, el cuidado personal y el bienestar, y compatibles con la imagen y posicionamiento de la marca. En todos los casos deberá respetarse el PVP oficial establecido por Salad Code.

Existirán dos modalidades de colaboración:

- **Modalidad Skin Advisor:** pequeños negocios y profesionales independientes podrán registrarse bajo la modalidad Skin Advisor, también a nombre de empresa cuando corresponda, formando parte de Salad Code Emprende y quedando sujetos a su Plan de Compensación y políticas.
- **Modalidad B2B:** centros, establecimientos o negocios de mayor dimensión podrán incorporarse a través de un programa B2B específico de Salad Code, independiente del canal y del Plan de Compensación de Skin Advisors. Este programa contará con sus propias condiciones comerciales, requisitos y sistema de compensación. La presentación y captación de este tipo de establecimientos estará reservada exclusivamente a las Team Captains, que dispondrán de un plan de compensación específico e independiente por el desarrollo de este canal. La incorporación de cualquier establecimiento B2B requerirá siempre la autorización previa de Salad Code.

En ningún caso podrán exhibirse o comercializarse productos Salad Code en un establecimiento que no se encuentre previamente registrado y autorizado bajo alguna de estas dos modalidades.

- **Prohibición Absoluta de Marketplaces y Canales de Terceros:** Queda estrictamente prohibida para una Skin advisor la venta, exhibición, subasta o distribución de productos de Salad Code en páginas web propias de comercio electrónico no autorizadas, así como en plataformas de marketplaces o reventa de terceros, incluyendo explícitamente Amazon, eBay, Wallapop, Vinted, AliExpress, Miravia, Facebook Marketplace o canales análogos. El incumplimiento de esta cláusula constituye una infracción crítica y conllevará la resolución inmediata del acuerdo.
- **Protección del PVP Oficial de la Marca:** En cualquier comunicación pública, redes sociales abiertas, publicidad o catálogo digital, los precios expuestos deben coincidir escrupulosamente con el PVP oficial marcado en el ecommerce de Salad Code. No se permite la publicación de descuentos permanentes no corporativos ni promociones públicas no autorizadas.

7. Propiedad Intelectual, Marca, Estilo de Comunicación y Restricciones en Publicidad Digital

7.1. Estilo de Comunicación, Tono y Lenguaje Permitido (Semáforo de Comunicación)

Toda comunicación realizada por una Skin Advisor deberá ser coherente con la identidad, valores, posicionamiento y estilo de Salad Code, respetando la Guía de Branding y las directrices oficiales de comunicación.

La comunicación deberá ser cercana, profesional, inspiradora y honesta, evitando mensajes que generen presión, urgencia artificial o expectativas engañosas sobre la oportunidad de negocio.

La información detallada sobre el Plan de Compensación, sus porcentajes, comisiones, bonos, incentivos, niveles o beneficios económicos no deberá comunicarse de forma pública en redes sociales, publicaciones, anuncios u otros canales abiertos. Esta información deberá compartirse únicamente en conversaciones privadas o presentaciones autorizadas, explicándola de forma completa, transparente y sin realizar promesas o garantías de ingresos.

El nombre Salad Code no podrá utilizarse como reclamo principal en acciones de captación o reclutamiento, ni para crear campañas, grupos, comunidades, eventos, perfiles o iniciativas que puedan interpretarse como oficiales de la compañía. La Skin Advisor podrá identificarse como "Skin Advisor independiente de Salad Code" y hablar de su experiencia y actividad, siempre desde su identidad personal y respetando la Guía de Branding y las directrices oficiales de comunicación.

Queda igualmente prohibido realizar afirmaciones médicas o terapéuticas no autorizadas, garantizar ingresos o resultados económicos, o comunicar información sobre Salad Code que no haya sido previamente validada por la compañía.

- **Líneas Rojas:** En cualquier comunicación pública (redes sociales, Stories, Reels, carteles, publicaciones o mensajes masivos) queda expresamente prohibido:
 - Usar lenguaje de captación agresivo, presionante o poco profesional con términos como "pioneras", "fundadoras", "primeras posiciones", "abrir el canal", o frases tipo "busco a X chicas para mi equipo" o "busco líderes". Sí podrán utilizarse mensajes que comuniquen de forma natural y aspiracional la oportunidad de formar parte de una nueva etapa de Salad Code, siempre que sean coherentes con la Guía de Branding y las comunicaciones oficiales de la compañía.
 - Atribuir hitos no oficiales o engañosos como "la primera empresa española de venta directa".
 - Realizar afirmaciones terapéuticas o curativas no autorizadas sobre los productos.
 - Publicar en redes abiertas cheques, capturas de transferencias, comisiones, promesas de "ingresos garantizados" o hablar de "dinero rápido/fácil".
 - El material visual oficial no se puede alterar bajo ninguna circunstancia. Debe difundirse tal cual se envía, sin superponer texto, marcas de agua ni ningún otro elemento ajeno a la foto original.
 - Cualquier creatividad visual de reclutamiento que contenga la marca debe ser exclusivamente oficial y provista por la compañía.
 -

7.2. Identificación, Identidad Visual y Uso de la Marca

- **Identificación:** La Skin Advisor deberá identificarse siempre como profesional independiente y no podrá utilizar títulos, denominaciones o elementos visuales que sugieran que forma parte del equipo corporativo o que actúa oficialmente en nombre de

Salad Code.

- **Uso del nombre y espacios digitales:** No podrá utilizarse “Salad Code”, “SaladCode” o denominaciones similares como nombre principal de perfiles, cuentas, dominios, grupos o espacios digitales que puedan generar confusión con un canal oficial de la compañía.
- **Contenido propio y comunicación de producto:** Las Skin Advisors podrán crear sus propias fotografías, vídeos y contenidos y compartir su experiencia personal con Salad Code y sus productos, siempre respetando la Guía de Branding y las directrices oficiales de comunicación. Cualquier afirmación sobre características, ingredientes, beneficios, resultados o eficacia de los productos deberá basarse exclusivamente en información oficial facilitada o validada por Salad Code. No podrán atribuirse a los productos propiedades médicas, terapéuticas o resultados no autorizados por la compañía.
- **Uso del logotipo, imágenes y recursos corporativos:** El logotipo, nombre Salad Code, imágenes oficiales y demás elementos corporativos solo podrán utilizarse en los materiales y formatos facilitados o expresamente autorizados por Salad Code. No podrán modificarse o alterarse, ni utilizarse para crear libremente piezas de captación o reclutamiento, campañas, promociones, eventos o iniciativas que puedan interpretarse como comunicaciones oficiales de la compañía.
- **Guía de Branding y recursos oficiales:** Salad Code facilitará, en la medida de lo posible, imágenes, plantillas, contenidos, mensajes y otros recursos oficiales para apoyar la comunicación y actividad comercial de las Skin Advisors. Estos recursos deberán utilizarse respetando su diseño, contenido y condiciones de uso. La Skin Advisor se compromete a conocer y aplicar la Guía de Branding y a mantener también en sus contenidos propios los estándares de calidad, imagen y estética establecidos por la marca.

7.3. Restricciones en Publicidad Digital y Prohibición sobre la Oportunidad de Negocio

- **Prohibición de Canibalización y Búsquedas pagadas (SEM):** Queda **terminantemente** prohibida la realización de campañas de publicidad de pago en Google Ads, Bing Ads u otros buscadores utilizando como palabras clave “Salad Code”, “Saladcode”, nombres de productos, marcas o términos derivados, cuando puedan competir, desviar o encarecer el tráfico publicitario u orgánico de la compañía o de otra Skin Advisor.
- **Publicidad de Pago Permitida (Solo Servicios):** La *Skin Advisor* podrá realizar campañas de publicidad de pago a título personal o bajo el nombre identitario de su propio equipo para promocionar sus servicios independientes (sesiones de belleza, talleres, eventos presenciales o iniciativas de equipo). Sin embargo, queda estrictamente prohibido utilizar el nombre, marca o logotipo de Salad Code en cualquier tipo de publicidad pagada. Asimismo, estas acciones no podrán utilizarse de ninguna manera como sistema regular de captación de equipo, para promocionar la oportunidad de negocio Salad Code Emprende ni para anunciar ofertas, precios o descuentos oficiales o particulares.

7.4. Promociones Particulares y Sorteos

Queda prohibida la realización en cuentas o perfiles públicos de sorteos, promociones, regalos, descuentos u otras acciones particulares destinadas

a incentivar una venta o el registro de nuevas Skin Advisors, cuando no formen parte de una campaña oficial de Salad Code. Estas acciones podrán realizarse únicamente en espacios privados o cerrados dirigidos a sus propias clientas, siempre que respeten la Guía de Branding y no generen competencia desleal.

7.5. Supervisión, Potestad de Marketing y Sanciones El Departamento de Marketing y Comunicación supervisará de forma continua la comunicación y publicaciones de las Skin Advisors. Salad Code podrá solicitar en cualquier momento la modificación o retirada inmediata de cualquier anuncio, imagen, texto, vídeo o publicación que considere contrario a la imagen de marca, confuso, inadecuado o perjudicial para la compañía o para otras Skin Advisors. El incumplimiento de cualquiera de las normas de esta cláusula o la generación de competencia desleal podrá dar lugar al cierre inmediato de la cuenta de la Skin Advisor y a la resolución del contrato de colaboración.

8. Compatibilidad, Reglas de Promoción Cross-Selling de Otros Negocios y Buena Fe

- **Compatibilidad General:** Durante su posición como Skin Advisor, podrá compatibilizar esta actividad con otros trabajos o proyectos de venta directa o network marketing, actuando siempre de buena fe y manteniendo una separación clara entre marcas. El acceso a posiciones superiores de liderazgo, como Team Captain en adelante, podrá estar sujeto a condiciones adicionales de compatibilidad, exclusividad o competencia, que se establecerán en el acuerdo específico aplicable a cada posición.
- **Reglas de Captación y Presentación de Otros Negocios de Venta Directa:** La Skin Advisor podrá presentar u ofrecer, de manera individual y privada, otras oportunidades o negocios de venta directa exclusivamente a las integrantes de su primera línea (L1), cuando dicha conversación surja de forma independiente. Queda expresamente prohibido hacerlo en eventos, reuniones, grupos, chats, canales, formaciones, espacios digitales o cualquier otro entorno creado, organizado o utilizado para actividades relacionadas con Salad Code.
- **Queda estrictamente prohibido ofrecer, promocionar o inducir el interés hacia otros negocios de venta directa entre Skin Advisors que pertenezcan a otros equipos o líneas de Salad Code.** Únicamente cuando una Skin Advisor de otro equipo solicite, por iniciativa propia, voluntaria e independiente, información sobre otra actividad desarrollada por la Advisor, esta podrá facilitársela de forma privada. En ningún caso podrá existir promoción previa, captación activa, insinuación, invitación o cualquier actuación dirigida a despertar dicho interés.
- **Compatibilidad de marcas y comunicación en redes y eventos :** Cuando la Skin Advisor desarrolle actividades para otras marcas, especialmente si operan en categorías similares o de competencia directa, deberá mantener una separación clara entre ellas para evitar confusión en clientas, seguidores o potenciales Skin Advisors. No deberán presentarse distintas marcas competidoras en un mismo evento, publicación, pieza de contenido, comunicación comercial o acción promocional. Cada actividad deberá desarrollarse de forma diferenciada, respetando la identidad, el posicionamiento y la imagen de cada firma. La Skin Advisor deberá actuar con criterio y buena fe, evitando cualquier presentación conjunta que pueda transmitir una imagen de “multimarca”, generar confusión o perjudicar la reputación de Salad Code o de las otras compañías con las que colabore.
- **Cláusula de actualización, formación y conocimiento de las políticas:** Es

responsabilidad de la Skin Advisor Independiente mantenerse informada y al día de las políticas, procedimientos y actualizaciones comunicadas por Salad Code. Asimismo, se compromete a leer y conocer la Guía de Branding, la guía de inicio “Tu camino para crecer”, la Guía de Formación y Producto y cualquier otro material oficial que la compañía ponga a disposición del canal, así como a participar en las formaciones impartidas por su mentora, Team Captain o por Salad Code. El objetivo es asegurar que conoce correctamente el funcionamiento del negocio, representa la marca de forma coherente y profesional y cumple en todo momento las normas, criterios de comunicación y buenas prácticas establecidas por Salad Code.

- **Conducta, Respeto y Reputación Corporativa:** La Skin Advisor se compromete a mantener una relación basada en el respeto, la cordialidad y el profesionalismo con Salad Code, su equipo, clientas y demás Skin Advisors. Queda prohibida la difusión de información falsa, confidencial, difamatoria o realizada de mala fe que pueda perjudicar injustificadamente a Salad Code, sus profesionales o a otras Skin Advisors. Esta disposición no limita el derecho de cualquier Skin Advisor a expresar opiniones, formular reclamaciones, comunicar incidencias o manifestar discrepancias de buena fe a través de los canales correspondientes.
- **Protección de Datos:** La Skin Advisor se compromete a tratar los datos personales de sus clientas finales con estricta confidencialidad y respetando la normativa vigente en materia de protección de datos (RGPD), utilizando la información recopilada exclusivamente para la gestión comercial y el asesoramiento propio de su actividad con Salad Code.

9. Normas Operativas, Gestión de Incidencias y Fuero Legal

- **Reclamaciones Logísticas:** Cualesquiera faltas de stock o roturas de transporte deberán comunicarse a soporte dentro de los diez (10) días naturales posteriores a la entrega con fotos del embalaje y albarán.
- **Auditoría de Liquidaciones:** El plazo máximo para solicitar revisiones sobre el cálculo mensual de comisiones es de sesenta (60) días naturales desde la puesta a disposición de la autofactura.
- **Mediación y Jurisdicción Aplicable:** Este contrato se rige por la legislación comercial española. Ante cualquier controversia, las partes intentarán una mediación de buena fe en la ciudad de Alicante antes de acudir a los Juzgados y Tribunales de dicha localidad.
- En caso de acceso a la posición de Team Captain o superior, serán de aplicación adicional las condiciones recogidas en el Anexo específico correspondiente

**DOCUMENTO OFICIAL DE POLÍTICAS DEL CANAL DE VENTA DIRECTA –
SALAD CODE S.L.**

Septiembre 2026