

CODIGO DE CONDUCTA GLOBAL

REGLAS DE COMUNICACION

- **DECLARACION PUBLICA DE INGRESOS**

NO PODRA hacer públicos sus ingresos o ganancias recibidas con la distribución de Juice PLUS+. Esto también incluye ingresos o ganancias potenciales o proyectadas.

- **RECLAMOS: PROPIEDADES DEL PRODUCTO**

NO HAGA publicaciones en las que se vincule a Juice PLUS+ con enfermedades o problemas de salud de ningún tipo. De ninguna manera Juice PLUS+® declara que alivie, mejore o cure ninguna enfermedad o problema de salud.

- **RECLAMOS: PERDIDA DE PESO**

NO PODRA retratar ningún producto (o combinación de productos) de Juice PLUS+® como indicado para la pérdida de peso. Si la pérdida de peso resultase ser parte de su experiencia personal y quisiera publicarla, DEBERA también mencionar otras modificaciones que a mayores haya hecho en su estilo de vida (ejercicio, comida sana, etc.). Como todos sabemos, por el simple hecho de tomar productos de Juice PLUS+®, ello no resulta en la pérdida de peso y no podemos sugerir que así sea.

CODIGO DE CONDUCTA GLOBAL

DERECHOS DE PROPIEDAD – ONLINE & OFFLINE

- **EVENTOS CORPORATIVOS**

NO PODRA publicar contenido que provenga de conferencias de The Juice PLUS+ Company y/u otros eventos corporativos de Juice PLUS+. Aunque de forma frecuente proveemos de “videos de cortesía” a ponentes en nuestras conferencias para que los compartan con sus amigos y miembros de su equipo, éstos no pueden ser publicados en Redes Sociales. Sin embargo, usted podrá publicar el contenido de eventos organizados por Franchise Partners de su equipo u otros eventos privados siempre y cuando se cumplan las normas de este Código de Conducta.

- **MATERIALES CON MARCA JUICE PLUS+®**

NO PODRA crear y/o vender de forma privada materiales utilizando nuestra marca de Juice PLUS+, ya sea física o digitalmente (online). Todo material relativo a su negocio tiene que estar en línea con nuestro Acuerdo de Franquicia Asociada Internacional. En los tiempos digitales que corren, se sobreentiende que, como “materiales creados o producidos de forma privada” NO SE INCLUYEN posts online, selfies, o videos realizados con su teléfono móvil. De cualquier forma, para publicarlos deberán cumplir siempre con las normas de nuestro Código de Conducta.

- **COPYRIGHT**

NO PODRA hacer mal uso o abusar del nombre comercial de Juice PLUS+®, de sus logos y de sus fotografías. Esto incluye, necesariamente, no hacer uso de nuestros nombres en direcciones de páginas web (URL's) o en nombres de grupos de redes sociales y/o en perfiles de similares características.

- **DERECHO DE PROPIEDAD INTELECTUAL**

NO PODRA hacer uso de ninguna imagen de la cual usted no posea los Derechos de Propiedad de la misma.

CODIGO DE CONDUCTA GLOBAL

ACTIVIDAD ONLINE

- **SITIOS DE COMPRA/VENTA EN INTERNET**

NO PODRA hacer promoción y/o venta de productos a través de plataformas de compra/venta, subastas en internet u operaciones similares - (ej. Vibbo, Milanuncios, Wallapop, Ebay, etc.)

- **GRUPOS Y PAGINAS EN REDES SOCIALES (COMPRA Y VENTA, ETC.)**

NO PODRA publicar en ningún grupo o página (de compra/venta, negocios, comunidades, etc.) para vender o hacer promoción de los productos o de la oportunidad de negocio de Juice PLUS+.

- **PROTOCOLO PARA ETIQUETADO**

NO PODRA etiquetar en sus publicaciones a otras personas sin su previo consentimiento; esto incluye también el envío indiscriminado de mensajes privados o correo electrónico no deseado.

- **COMPARTIR EXPERIENCIAS DE OTRAS PERSONAS**

NO PODRA publicar historias y/o experiencias vividas – relativas al uso de Juice PLUS+ - las cuales pertenezcan a otros. Todos los testimonios DEBEN ser escritos en primera persona y compartidos directamente desde la cuenta de medios sociales de ese individuo (es decir, utilizar la opción 'Compartir' en Facebook y la opción de "re-tweet 'en Twitter, etc.).

Asegúrese siempre de que el contenido compartido cumple con nuestras Reglas de Comunicación.

- **PUBLICIDAD PATROCINADA**

NO PODRA utilizar publicidad pagada o patrocinada que directamente anuncie o promueva los productos de Juice PLUS+ y/o la oportunidad de trabajo. (Ya sea vía redes sociales online u offline).

CODIGO DE CONDUCTA GLOBAL

APENDICE – CODIGO DE CONDUCTA GLOBAL

El cumplimiento de las normas de este Código de Conducta es obligatorio. De esta manera queremos proteger a The Juice PLUS+ Company, a sus Franchise Partners y a su marca.

La compañía tiene el derecho de tomar medidas si un Franchise Partner realiza una actividad, la cual directa o indirectamente, suponga una violación de nuestras políticas y/o Código de Conducta.

También nos reservamos el derecho de prohibir cualquier reclamo o material gráfico que creamos sea perjudicial para The Juice PLUS+ Company o su marca, tanto hayan sido mencionadas específicamente como si no en este tutorial.

Este tutorial no pretende sustituir ninguna de las otras normas y los requisitos de su Contrato de Franchise Partner.

Las normas de su Acuerdo Internacional de Franchise Partner pueden encontrarse a continuación del Código de Conducta Global.

ACUERDO DE FRANQUICIA ASOCIADA INTERNACIONAL

1. BASES DE LA COOPERACIÓN:

1.1. La empresa The Juice PLUS+® Company Ltd. (en lo que sigue Juice PLUS+) vende a los consumidores finales, mediante la venta directa, productos relacionados con la alimentación saludable. El sistema de distribución específico de Juice PLUS+ se caracteriza porque los agentes comerciales, mediante la venta directa, ofrecen a los consumidores finales los productos de Juice PLUS+. De este modo, el sistema se basa en el plan de compensación de Juice PLUS+. Este sistema regula los deberes de los agentes comerciales de acuerdo con su posición funcional en la organización de ventas. Además, el plan regula los rendimientos que un agente comercial debe cumplir para alcanzar los correspondientes puestos funcionales en la organización y recibir la compensación por la ejecución exitosa de los objetivos contractuales.

1.2. El agente comercial y Juice PLUS+ colaboran para aplicar y ejecutar el sistema de distribución de Juice PLUS+ y para proteger la integridad del sistema. Para ello, el agente comercial realiza sus tareas de forma independientemente como agente comercial. Esto significa que el agente comercial sólo puede ser una persona física (**regla en-persona**), que lleva a cabo sus actividades exclusivamente en nombre propio y no a través de un tercero o en nombre de terceros. El agente comercial cumple las disposiciones específicas del sistema de distribución Juice PLUS+, del plan de compensación Juice PLUS+, así como las directrices que se le comuniquen (manual Juice PLUS+ y estándares social media). El plan de compensación y las directrices forman parte de este contrato.

2. INSCRIPCIÓN, FUNCIONES Y SITUACIÓN DEL AGENTE COMERCIAL:

2.1. INSCRIPCIÓN

El contrato se realiza **offline**, cuando el agente comercial envía a Juice PLUS+ la solicitud adjunta rellena en su totalidad (sin modificaciones, adiciones o/y supresiones) y firmada a Juice PLUS+ y Juice PLUS+, siguiendo sus criterios y después de la comprobación de los requisitos listados a continuación, exprese su aprobación por correo postal o electrónico. El contrato se realiza **online**, cuando el agente comercial rellena completamente la inscripción oficial puesta en la red por Juice PLUS+, confirma las condiciones del contrato pulsando un botón, se transmite a Juice PLUS+ y Juice PLUS+ haya confirmado y aceptado la solicitud mediante correo electrónico.

En el contrato online, el manual y el plan de compensación se pueden descargar e imprimir.

2.2. REQUISITOS MÍNIMOS PARA REALIZAR EL CONTRATO

- El solicitante debe estar legalmente capacitado.
- El solicitante, su cónyuge, pareja de hecho y/o miembros de la familia que tengan un domicilio común con el solicitante no hayan trabajado ya durante los últimos 12 meses (1 año) en una organización Juice PLUS+ ni hayan presentado ninguna solicitud a través de otro promotor. En caso de incumplimiento de la regla en-persona (apartado 1.2), Juice PLUS+ se reserva el cese inmediato o la reestructuración de la organización de distribución.
- El solicitante no tiene ninguna razón contraria a los intereses económicos de Juice PLUS+. El solicitante no es insolvente ni ha solicitado la insolvencia. El solicitante confirma no tener antecedentes penales.
- El solicitante se compromete a pagar a Juice PLUS+ la cuota anual, de acuerdo con Ziff.2.6d).

2.3. TAREAS

- Ventas: El agente comercial vende productos Juice PLUS+ a consumidores finales mediante la venta directa. Además, el agente comercial ofrece contratos de suministro a casa al consumidor mediante la venta directa.
- Trabajo de consolidación: El agente comercial actúa para consolidar y gestionar un equipo de ventas. Este equipo de ventas se dedica exclusivamente a la distribución de productos a los consumidores finales. El agente comercial se basa aquí en el plan de compensación.

2.4. SITUACIÓN Y OBLIGACIONES DE LA SITUACIÓN

- El agente comercial da de alta su actividad como **agente comercial** en la institución local competente, en España la oficina local de Hacienda. En Bélgica debe dar de alta la actividad en el Banque-Carrefour des Entreprises mediante el „Guichet d'entreprise agréé“ (<http://economie.fgov.be/fr/entreprises/>

vie_entreprise/Creer/Guichets_entreprises_agrees/#.U9iZ9qM3Pis).

- El agente comercial presentará a Juice PLUS+, cuando lo requiera la legislación, una identificación fiscal.
- El agente comercial cumplirá con las demás obligaciones empresariales, especialmente sus obligaciones fiscales, y dispondrá del correspondiente seguro de riesgo profesional y de vida (responsabilidad civil, accidentes, enfermedad, incapacidad por enfermedad o edad, etc.) mediante la contratación de una póliza de seguros. Es responsable del cumplimiento de sus obligaciones legales con la seguridad social.
- En Francia, el agente comercial estará en la situación de un VDI (Vendeur à Domicile Indépendant). El agente comercial registrará su actividad en el Registro Mercantil cuando ejerza como VDI tres años sin interrupción y sus comisiones superen cada año el 50% de la contribución a la Seguridad Social. Juice PLUS+ calculará las contribuciones a la Seguridad Social para VHS franceses cada tres meses sobre la base de los ingresos trimestrales del agente comercial incluyendo el margen comercial y las comisiones. Juice PLUS+ retiene las contribuciones del agente comercial y calcula la cuota a pagar por Juice PLUS+ en base a la retribución individual del agente comercial. Juice PLUS+ pagará ambas contribuciones a la Unions de Recouvrement des Cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales (URSSAF).
- En Italia, el agente comercial está en situación de un IVDD (Incaricato alla Vendita Diretta a Domicilio). Para los agentes comerciales italianos, Juice PLUS+ descontará de las respectivas comisiones el impuesto sobre la renta y las contribuciones a la Seguridad Social.

2.5. MODALIDADES DE DISTRIBUCIÓN

- Los agentes comerciales pueden elegir libremente su área de distribución en todos los países donde Juice PLUS+ tiene actividad, en cuanto que Juice PLUS+ haya importado oficialmente sus productos en esa región. Los países y la documentación relacionada se publicarán en la Virtual Office de Juice PLUS+. En caso de contactos con clientes internacionales, se utilizará la documentación y los formularios previstos para los respectivos países.
- En la distribución de los productos de Juice PLUS+, el agente comercial debe considerar los requisitos de calidad en la presentación, especialmente en los alimentos dietéticos y complementos nutricionales. No se admiten otras formas de distribución que no se ajusten al perfil aconsejado de la venta directa o a la imagen del producto. En concreto, la venta en mercadillos, bazares y subastas en internet (p. ej. eBay). Para proteger su sistema de franquicia, Juice PLUS+ se reserva la rescisión inmediata de la relación contractual en caso de incumplimiento.
- Los cónyuges, parejas de hecho y otros miembros de la familia que comparten la residencia sólo pueden ejercer la franquicia en una línea idéntica de un grupo de distribución/línea descendente.

2.6. COMPORTAMIENTO ANTE LOS CONSUMIDORES, OTRAS OBLIGACIONES, LICENCIA

- El agente comercial tiene que abstenerse de cualquier comportamiento desleal con respecto a la razón de su toma de contacto y terminar una conversación de ventas inmediatamente en cuanto lo desee el cliente. Los agentes comerciales no se pondrán en contacto con los consumidores por teléfono o correo electrónico sin su consentimiento expreso. Se prohíbe al agente comercial perseguir fines no comerciales (p. ej., religiosos, políticos, ideológicos) en el marco de la actividad de la franquicia.
- En los primeros siete días después de la firma de este acuerdo no se aceptará ninguna orden de agentes comerciales residentes en el RU o Irlanda que sobrepasen GBP 200,00 (RU) o € 290,00 (Irlanda), incluyendo la licencia. Además, el volumen de pedidos de los agentes comerciales en todos los países está limitado en los primeros 30 días después de la firma a 3000,00 €.
- El agente comercial se asegura de que los productos que distribuye sólo se distribuyen en la versión autorizada en el correspondiente país. Se prohíbe al agente comercial la exportación o importación de mercancías o la modificación de etiquetas.
- El agente comercial pagará a Juice PLUS+ una cuota de licencia de € 60,00. A cambio, el agente comercial recibe de Juice PLUS+ soporte de ventas y apoyo en la gestión de clientes finales. Si Juice PLUS+ no aceptará la solicitud, se reembolsará la licencia pagada. El año siguiente, Juice PLUS+ volverá a cobrar una cuota de renovación de € 45,00. Si la solicitud de franquicia se ha enviado a Juice PLUS+ después del 25 de septiembre,

no se contabilizará ninguna otra licencia para el siguiente año de calendario. Si la licencia no se paga o no se paga a tiempo, Juice PLUS+ se reserva la cancelación inmediata del contrato de franquicia.

3. PUBLICIDAD, PROMOCIÓN E INTERNET:

3.1. En la prestación de sus actividades contractuales, el agente comercial se presenta con su identificación de trabajo como "agente comercial" (VDI en Francia o IVDD en Italia, encargándose de que su tarjeta de identificación IVDD se prorroga adecuadamente) y, si fuera oportuno, con la posición alcanzada en la organización. Está prohibido cualquier otro uso del nombre de la compañía y de la marca Juice PLUS+, así como de cualquier otra marca o producto de Juice PLUS+, en cuanto que el uso no sea en el contexto de las actividades de publicidad y promoción de Juice PLUS+ y aprobado por Juice PLUS+.

3.2. En su actividad de ventas y consolidación, el agente comercial sólo hará declaraciones sobre productos y el sistema de ventas que estén en consonancia con la documentación oficial para la publicidad y promoción de Juice PLUS+.

3.3. La construcción y la utilización comercial de páginas de internet para la presentación de productos de Juice PLUS+ y/o del sistema de distribución sólo están permitidas con la autorización por escrito de Juice PLUS+. Estas páginas web sólo pueden crearse de acuerdo con las especificaciones de Juice PLUS+. Para evitar malentendidos, especialmente hay que tener cuidado de que la página web del agente comercial no se confunda con la página web oficial de Juice PLUS+.

3.4. Juice PLUS+ está presente en páginas de varias plataformas de medios sociales, como, p. ej., Facebook, YouTube y Twitter. Estas se actualizan continuamente. Para evitar confusiones, se prohíbe a los agentes comerciales registrar y/u operar en los medios sociales páginas propias con el nombre Juice PLUS+ o nombres sociales equivalentes, marcas o diseños/logos de Juice PLUS+, solos o en combinación con otros nombres. Los estándares de medios sociales de Juice PLUS+ son objeto del contrato.

3.5. El dominio y la dirección de correo electrónico del agente comercial no pueden contener el nombre Juice PLUS+ ni ninguna marca o nombre comercial de Juice PLUS+.

3.6. En el desarrollo de su actividad comercial, el agente comercial sólo puede utilizar, vender, distribuir o recomendar a los miembros de la organización de ventas documentos que han sido publicados por Juice PLUS+ en forma impresa, electrónica u otros. El agente comercial sólo utilizará material publicitario y de RRPP propio o publicado en cualquier formato si se ajusta a los modelos proporcionados por Juice PLUS+ con este fin o ha sido autorizado por escrito por Juice PLUS+. Esto se aplica especialmente al plan de compensación. En este sentido, los datos de compensación deben ser transparentes y no deben exagerarse. Al utilizar una página web personal, el agente comercial debe incluir un enlace a la página web oficial de Juice PLUS+ y realizar la venta del producto (tienda) exclusivamente a través de la página web de Juice PLUS+.

4. COMPETENCIA Y CONFIDENCIALIDAD:

4.1. El agente comercial puede vender otros productos o servicios siempre que estas ofertas no compitan con la oferta de la gama de productos actual de Juice PLUS+. Sin embargo, no está permitido presentar y promocionar estas ofertas con los productos del surtido de Juice PLUS+ en el marco de los mismos eventos de venta o promoción. El agente comercial informará por escrito a Juice PLUS+ sobre tales actividades de venta adicionales.

4.2. El agente comercial no puede inducir a otros agentes comerciales de Juice PLUS+ a vender otros productos o servicios, además de o en lugar de su actividad comercial para Juice PLUS+ o promocionar la venta de estos productos y servicios de cualquier otra manera. Esto también es válido cuando esta oferta no compite con las ofertas de Juice PLUS+.

4.3. El agente comercial mantiene la confidencialidad de toda la información que obtiene sobre Juice PLUS+, otras empresas del grupo Juice PLUS+, el surtido de productos y el sistema de distribución durante y después de finalizar este acuerdo, en tanto que

estas informaciones no sean de acceso público. Esta obligación se extiende a todos los datos y hechos sobre los miembros de la organización de distribución de Juice PLUS+, independientemente de que pertenezcan a la línea descendente creada por el agente comercial. Además, el agente comercial sólo puede utilizar estas informaciones para los fines de Juice PLUS+.

5. RETRIBUCIONES:

5.1. El agente comercial obtiene mediante su actividad de distribución utilizando su margen de ventas (en tanto que está previsto en el contrato) un volumen comercial bruto al por menor que es la base de su beneficio al por menor.

5.2. Como retribución por el trabajo de creación de la organización de distribución, el agente comercial recibe comisiones y otros pagos que se calcularán de acuerdo con el plan de compensación de Juice PLUS+, basándose en el volumen de resultados alcanzado por los miembros de su línea descendente. El agente comercial examinará las cuentas que se le envíen e informará inmediatamente a Juice PLUS+ sobre posibles objeciones. Ingresos manipulados eludiendo la regla en-persona o mediante datos de una dirección falsa son causa de rescisión de contrato inmediata.

5.3. En vista de la estructura especial de Juice PLUS+ los socios de la franquicia del Reino Unido, Italia, Suiza y Dinamarca se comprometen a dar su número de identificación de IVA a Juice PLUS+, en la medida requerida por la ley, para permitir el pago del IVA.

6. REEMBOLSO DE LOS PEDIDOS DE LOS CONSUMIDORES:

6.1. Juice PLUS+ ofrece a los consumidores el derecho de devolución durante 14 días a partir de la entrega de la mercancía. Este derecho está impreso en el formulario de pedido del cliente. Dado que los productos no sólo son vendidos por Juice PLUS+, sino también por el agente comercial a los clientes (con excepción de Italia), el agente comercial está obligado a cumplir esta norma favorable para sus clientes. En tanto que el consumidor devuelve mercancías al agente comercial basándose en su derecho de devolución impreso, el agente comercial, por su parte, tiene derecho a devolver estas mercancías a Juice PLUS+. El agente comercial, en su propio interés, debe asegurarse de que el consumidor considere las disposiciones contenidas en la referencia al derecho de devolución. Juice PLUS+ no está obligada a recibir productos devueltos contra las condiciones dispuestas.

7. VIGENCIA Y RESCISIÓN DEL ACUERDO:

7.1. El presente acuerdo tiene una duración indefinida.

7.2. Cualquiera de las partes puede rescindir el acuerdo mediante notificación conforme a las normas legales.

7.3. Además, el presente acuerdo puede ser rescindido por cualquiera de las partes sin previo aviso por causa justificada si no es posible el cumplimiento razonable de las condiciones del contrato hasta la siguiente fecha de renovación para una de las partes debido al comportamiento de la otra parte. Se puede renunciar a una advertencia antes de la rescisión si no se puede remediar la infracción cometida ni sus consecuencias o si, debido a la naturaleza y magnitud de los daños previsibles, es necesario rescindir el acuerdo con efecto inmediato.

7.4. En caso de rescisión del acuerdo por parte del agente comercial, Juice PLUS+ compra todos los productos adquiridos por el agente comercial en los últimos 12 (doce) meses. En este caso se reembolsa al agente comercial el 90% del importe neto del precio de compra original, menos los costes de envío. Esto suponiendo que los productos no presentan daños y están en condiciones para una reventa actual, con los envases sin abrir. La fecha de caducidad de los alimentos debe ser válida durante seis meses. Juice PLUS+ descontará del importe devuelto al agente comercial por las mercancías retornadas las comisiones, bonificaciones, descuentos u otras primas deducidas.

7.5. Tras la rescisión del contrato, el agente comercial, su cónyuge o pareja y/u otro miembro del hogar sólo podrán volver a presentar una nueva solicitud transcurridos 12 meses. En caso de incumplimiento de la regla en-persona (apartado 1.2) Juice PLUS+

se reserva el derecho de rescisión inmediata o de reestructuración de la organización de distribución.

7.6. Al terminar el contrato, la estructura de distribución (línea descendente, consistente en clientes y agentes comerciales) asignada al agente comercial se transfiere al siguiente nivel en línea ascendente. Esto no se aplica en el caso del apartado 8.2.

8. TRASPASO DE LA POSICIÓN LEGAL CONTRACTUAL, MUERTE DEL AGENTE COMERCIAL, CAMBIO DE LA LÍNEA DEL PROMOTOR:

8.1. Juice PLUS+ tiene derecho a transferir su posición contractual legal en cualquier momento a una empresa sucesora que continúe la actividad comercial contratada en las mismas condiciones y cumpla con todos los derechos y obligaciones. Si el agente comercial no está de acuerdo con la transferencia y lo comunica inmediatamente a Juice PLUS+, la relación contractual termina inmediatamente en la fecha de rescisión más próxima posible.

8.2. Los deberes y obligaciones de un agente comercial se proporcionan básicamente de forma personal. En consecuencia, la relación contractual termina con la muerte del agente comercial. Sin embargo, Juice PLUS+ puede ofrecer a los herederos comprobados mediante un certificado, ocupar el puesto legal de agente comercial, fallecido, si el heredero cumple las condiciones necesarias según los criterios de Juice PLUS+.

8.3. Un cambio de la línea del promotor, de la que fue asignada al agente comercial de acuerdo con el promotor nombrado en el formulario de inscripción, no es posible. En particular no está permitido ordenar al agente comercial cambiar la línea del promotor.

9. PRESCRIPCIÓN:

9.1. Todas las reclamaciones derivadas de este contrato prescriben al año de su fecha de vencimiento o un año después de que la parte con derecho a reclamación ha puesto en conocimiento los hechos causantes de la reclamación, salvo que el desconocimiento de la parte reclamante se deba a negligencia grave.

10. MODIFICACIONES DE LAS DISPOSICIONES CONTRACTUALES O REGLAMENTOS, FORMULACIÓN ESCRITA, LEGISLACIÓN APLICABLE, JURISDICCIÓN:

10.1. Si Juice PLUS+ constata que es necesaria la modificación de las disposiciones del presente acuerdo, del plan de compensación o del manual por interés mutuo de ambas partes en la existencia de la sociedad o de su sistema de comercialización, se notificará la modificación al agente comercial por escrito u online con la debida antelación. En esta notificación, se indicará al agente comercial el momento de la puesta en vigor de la modificación y su efectividad, a menos que el agente comercial comunique su desacuerdo con la modificación también por escrito/ correo electrónico en el plazo de un mes a partir de la recepción del escrito. Si no se alcanza un acuerdo amistoso, Juice PLUS+ y el agente comercial rescinden la relación contractual en la siguiente fecha de finalización ordinaria del contrato.

10.2. Los cambios o adiciones que sólo se apliquen entre las partes sólo tienen validez en su formulación por escrito. Esto también se aplica a la misma exigencia de la forma escrita.

10.3. La jurisdicción es el lugar de residencia del titular de la franquicia. En todas las reclamaciones y disputas derivadas de este acuerdo se aplicará la legislación del lugar de residencia del agente comercial .

11. DISPOSICIONES FINALES:

11.1. Las partes contratantes confirman que, además de este acuerdo, el plan de compensación, los estándares de medios sociales y el manual, no se ha tomado ninguna otra medida contractual.

11.2. Si alguna disposición de este acuerdo fuera inválida, esto no afectará la validez de las disposiciones restantes de este contrato.