

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

Las presentes Políticas y Procedimientos rigen a los distribuidores independientes autorizados de Ikigai que operan en México denominados "Ikigai Brand Leaders" o "IBLs". Estas Políticas y Procedimientos se incorporan y forman parte del Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai. En caso de cualquier contradicción entre estas Políticas y Procedimientos y los términos y condiciones previstos en el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai, prevalecerá el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai. Ikigai se reserva el derecho de modificar estas Políticas y Procedimientos en cualquier momento y sin previo aviso, publicando las modificaciones en el Back Office de los IBLs. El Brand Leader puede consultar el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai para encontrar el significado de cualesquiera términos utilizados en estas Políticas y Procedimientos que no están definidos en las mismas. Para los efectos de estas Políticas y Procedimientos, en las mismas se hace referencia a Oportunidad ACN México, S. de R.L. de C.V. como "Ikigai."

Declaración de la Filosofía de Operación de Ikigai

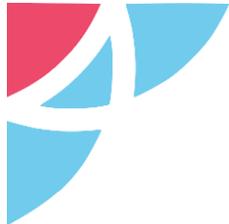
Los Fundadores de Ikigai creen en el liderazgo mediante el ejemplo en vez de gerencia por directivas. El liderazgo de Ikigai ha demostrado un alto grado de integridad y éxito tanto a nivel de ventas como a nivel corporativo. Por lo tanto están comprometidos con los siguientes principios y normas como forma de expansión de su doctrina.

Compromiso por la Excelencia de Ikigai

El equipo administrativo de Ikigai está comprometido en apoyar a sus clientes y a cada distribuidor independiente autorizado, en prestarles un servicio de calidad y en calcular y enviar reportes y pagos de comisiones de manera oportuna. Ikigai se ha fijado estos objetivos para brindar a cada Brand Leader la mejor oportunidad para desarrollar un negocio exitoso. Ikigai no excluye a nadie de esta gran oportunidad por motivos de raza, edad, sexo, nacionalidad, religión, discapacidad o cualquier otra causa similar prescrita o prohibida por la ley.

I. Derechos y Obligaciones del Ikigai Brand Leader

A. Ética. Ikigai conduce sus negocios de manera ética y veraz y exige que sus Ikigai Brand Leaders se conduzcan de manera ética con sus clientes, entre los mismos y con la compañía. Ikigai no permite actividades contrarias a la ética o ilegales e intercederá en caso de presentarse alguna conducta de este tipo; Ikigai se reserva el derecho de aplicar su mejor juicio al decidir si las actividades de un Brand Leader son contrarias a la ética. Asimismo, Ikigai podrá utilizar su propia discreción para determinar las medidas apropiadas que deberán tomarse. Si Ikigai determina que podrían existir actividades contrarias a la ética, entonces se reserva el derecho de suspender el estatus de un Ikigai Brand Leader como distribuidor independiente autorizado, incluyendo de forma enunciativa pero no limitativa todas las comisiones y pagos de cualquier tipo o terminar el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai con dicho Ikigai Brand Leader. Un IBL cuyo Contrato sea terminado por llevar a cabo actividades contrarias a la ética o ilegales, bajo ninguna circunstancia tendrá el derecho de recibir un reembolso de su cuota inicial de inscripción ni podrá vender o transferir su posición.



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

EN FORMA ENUNCIATIVA PERO NO LIMITATIVA SE INCLUYEN COMO EJEMPLOS DE ACTIVIDADES CONTRARIAS A LA ÉTICA O ILEGALES LOS SIGUIENTES:

1. Falsificar una firma en cualquier documento o falsificar información. Esto incluye utilizar las claves de acceso de otros IBLs o clientes para entrar a un sistema en línea de Ikigai, proporcionar información falsa en solicitudes u órdenes y alterar cualquier documento después de haber sido firmado.
2. Hacer declaraciones falsas o engañosas de cualquier tipo incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, declaraciones falsas sobre Ikigai, las Empresas Relacionadas de Ikigai, los Productos y Servicios Ikigai, la oportunidad Ikigai, el Plan de Compensación de Ikigai, los empleados de Ikigai, los Proveedores de Ikigai u otro distribuidor independiente autorizado de Ikigai.
3. Tomar fondos destinados para Ikigai, incluyendo el depósito de fondos destinados para Ikigai en cuentas personales, en lugar de transferir dichos fondos de inmediato a Ikigai, o redirigir o de otro modo mezclar fondos destinados para Ikigai o manejar una cuenta bancaria a nombre de Ikigai o cualquier otro nombre similar.
4. Reclutamiento cruzado: un Ikigai Brand Leader no debe buscar a un individuo o persona moral que ha sido patrocinado previamente por otro Ikigai Brand Leader o que está considerando unirse a Ikigai y está siendo patrocinado por otro Ikigai Brand Leader. Por ejemplo, no pueden reclutarse Ikigai Brand Leaders potenciales enviados a una presentación de la Oportunidad del Negocio por otro Ikigai Brand Leader activo.
5. Diseminar declaraciones o rumores falsos o engañosos con malas intenciones que puedan desprestigiar a Ikigai, a los empleados de Ikigai o a otro distribuidor independiente de Ikigai, a través de cualquier medio incluyendo sitios de redes sociales en internet.
6. Cualquier uso no autorizado del nombre, marcas comerciales o materiales protegidos por derechos de autor de Ikigai (por ejemplo la reproducción de formatos de Ikigai, de tarjetas de presentación de Ikigai, etc.).
7. La violación de cualesquiera leyes o reglamentos federales, estatales o locales.
8. Apilamiento o Stacking: Apilamiento de un cliente es cuando un IBL consigue clientes y los coloca en la línea descendente de un IBL distinto al IBL que originalmente consiguió a dichos clientes.
9. Pretender ser alguien distinto al llamar a Ikigai o a un proveedor de Ikigai como por ejemplo un Ikigai Brand Leader que se ostenta como un cliente.
10. Llenar una solicitud, orden o contrato a nombre de otra persona, incluyendo una línea ascendente o patrocinador de un IBL que llena algún contrato a nombre del Ikigai Brand Leader.
11. La manipulación o mal uso de cualquier producto Ikigai destinado a la venta, incluyendo modificar, re-empacar o alterar un producto o retirar o modificar cualquier etiqueta, instructivo, literatura o empaque.
12. No se tolerará ningún acoso, intimidación, amenazas y comportamiento abusivo, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, abusos físicos, verbales o por internet, ni se tolerarán insinuaciones sexuales o conductas inapropiadas o indeseadas, ya sea en forma

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

escrita, verbal, electrónica o física, dirigidas a otro distribuidor independiente autorizado de Ikigai, empleado o representante de Ikigai, a las Empresas Relacionadas de Ikigai o los Proveedores de Ikigai o a cualquier cliente.

13. Hacer cualquier pago o regalo con el propósito de influir en los actos o decisiones de funcionarios. Los Ikigai Brand Leaders deben cumplir con todas las leyes contra sobornos y corrupción, incluyendo la Ley contra Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos de América (Foreign Corrupt Practices Act). Ikigai se reserva el derecho de limitar o no permitir cualesquiera actividades que sean difamatorias en contra de integridad, veracidad y/o reputación de Ikigai.

B. Consiguiendo Clientes. Cada Ikigai Brand Leader tiene el derecho de registrar tantos clientes personales como desee. Está prohibido que los IBLs consigan clientes mediante tele-mercadeo, correspondencia directa, sorteos, concursos y rifas, ventas de puerta en puerta o que utilicen cualquier búsqueda de clientes a través de terceros. Ikigai sólo autoriza ventas mediante la búsqueda directa de clientes conocidos por el Ikigai Brand Leader. Los productos y servicios solamente pueden ser vendidos personalmente o en línea utilizando la tienda en línea personal del IBL aprobado o dirigiendo a los clientes a la página corporativa de ventas de Ikigai en <https://flashservicios.mx>, y no se permiten ventas por internet a través de sitios de internet de terceros, sitios de subastas como eBay u otros medios de ventas generales en línea salvo que sea aprobado expresamente por Ikigai. El Ikigai Brand Leader puede encontrar requisitos adicionales para la venta y comercialización apropiada de productos y servicios en la Política de Comercialización y Publicidad que se anexa a este documento como Apéndice 1 y en la página corporativa de internet de Ikigai en flashservicios.mx, la cual debe ser consultada regularmente por todos los IBLs para asegurarse que todas las actividades de ventas y comercialización las están llevando a cabo con apego a dichas políticas.

Les está prohibido a los Ikigai Brand Leaders indicar el nombre o número de Ikigai Brand Leader de otros IBLs en cualquier orden, lo cual es considerado como apilamiento de clientes. Los IBLs son responsables de la validez de las órdenes de todos los clientes que aparecen en su Lista de Clientes Personales. Consecuentemente se recomienda a los IBLs que de manera rutinaria revisen sus listas de clientes para asegurarse que solamente aparecen en dichas listas los clientes que han conseguido personalmente. Si un IBL encuentra que en su lista de clientes aparece un cliente que dicho IBL no consiguió personalmente, deberá notificar de inmediato al Centro de Atención para IBLs.

Cualquier Solicitud de Servicios llenada u Orden de Compra que un IBL reciba para presentarla a Ikigai a nombre de un cliente deberá ser presentada a Ikigai sin demora y en ningún caso después de tres días a partir de su recepción, a menos que el cliente haya solicitado específicamente otra cosa. Los Ikigai Brand Leaders deben proporcionar un Aviso de Privacidad a todos los clientes de quienes los Ikigai Brand Leaders reciban datos personales protegidos, incluso si el IBL recibe una Orden de Compra o una Solicitud de Servicios llenadas por un cliente para someterlas a Ikigai a nombre del cliente.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

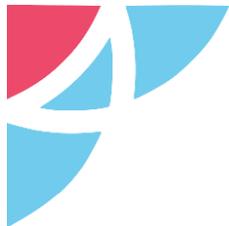
C. Compras de Productos. Un IBL no está obligado a comprar ningún producto o servicio comercializado por Ikigai. El Plan de Compensación de Ikigai está diseñado para otorgar avances y cualesquiera comisiones, bonos u otras cantidades que un Brand Leader tiene derecho a recibir ("Pagos Ikigai") con base en las ventas de productos y servicios hechas a los clientes. Sin embargo, si un IBL elige comprar cualesquiera productos o servicios ofrecidos por Ikigai, el IBL será responsable de pagar dichos productos o servicios en su totalidad y en forma oportuna. Ikigai podrá aplicar un cargo en el caso de que se rechacen pagos efectuados con tarjeta de crédito. Si un IBL no paga en tiempo cualquier factura por servicios o productos proporcionados por Ikigai o por cualquier empresa con la que Ikigai contrate, o si debe cualesquiera cantidades a Ikigai, Ikigai podrá descontar todos los importes adeudados de cualesquiera Pagos Ikigai, reembolsos u otras cantidades que Ikigai deba al IBL. Ikigai se reserva el derecho de terminar el Contrato de un IBL que incumpla repetidamente con el pago de servicios o productos o que tenga múltiples cargos rechazados.

Las órdenes de compra de productos hechas por un IBL de Ikigai pueden hacerse en línea a través de la tienda en línea del IBL o a través de la página corporativa de Ikigai. Las órdenes deben ser pagadas en su totalidad mediante un método de pago aprobado antes de ser liberadas para envío y Ikigai podrá cancelar cualquier orden con respecto a la cual no haya recibido el pago en forma oportuna.

No se exige a los Ikigai Brand Leaders que tengan un inventario de productos Ikigai, pero un IBL puede optar por comprar cantidades razonables de productos Ikigai para revenderlos a sus clientes personales. La acumulación de inventario está estrictamente prohibida y Ikigai se reserva el derecho de exigir a un IBL que proporcione pruebas satisfactorias de sus ventas para demostrar que el IBL no ha comprado productos en cantidades no razonables con el único propósito de calificar para comisiones, bonos o avances en el Plan de Compensación de Ikigai. Al hacer una orden de productos Ikigai, un Brand Leader está certificando que por lo menos el 70% de los productos Ikigai previamente comprados por dicho IBL han sido consumidos o vendidos.

D. Ventas de Productos. Los Ikigai Brand Leaders pueden vender productos Ikigai directamente a sus clientes personales o pueden optar por que sus clientes personales compren productos directamente de Ikigai. Las órdenes de compra de productos de Ikigai hechas a través de la tienda en línea del IBL se atribuirán automáticamente al Número de IBL asociado con dicho sitio de internet. Las órdenes hechas a través de la página corporativa de ventas de Ikigai serán atribuidas al número de IBL proporcionado por el cliente al momento de hacer la orden. Es responsabilidad del Ikigai Brand Leader confirmar que las órdenes hechas por sus clientes a Ikigai hayan sido procesadas, pagadas y atribuidas correctamente al Número de Ikigai Brand Leader de dicho IBL. Cualquier orden con respecto a la cual no se haya recibido el pago total en forma oportuna podrá ser cancelada por Ikigai. Las ventas no se considerarán como completadas para efectos del Plan de Compensación de Ikigai sino hasta que Ikigai haya recibido el pago total y Ikigai se reserva el derecho de descontar como ventas negativas cualesquiera ventas que con posterioridad resulten en cargos rechazados, devoluciones, reembolsos, sanciones o cargos.

Cada Brand Leader debe llevar registros correctos sobre la disposición de todos los productos Ikigai comprados por el Ikigai Brand Leader a Ikigai, incluyendo los detalles de todas las ventas de productos Ikigai hechas directamente por el Ikigai Brand Leader a sus clientes personales incluyendo el nombre del cliente, el producto



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

comprado, el precio y la fecha de la venta. Los IBLs deben conservar dichos registros por un periodo de dos años y proporcionar dichos registros a Ikigai cuando ésta lo solicite. Se prohíbe a los IBLs vender productos a mayoristas que no sean IBLs y que pretendan revender los productos.

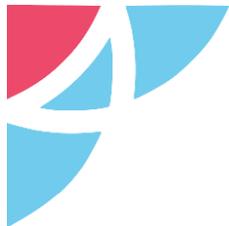
Los Brand Leaders deben cumplir con todas las leyes aplicables y con las políticas de Ikigai relacionadas con la venta de productos Ikigai por los IBLs.

Los Ikigai Brand Leaders no deben re-empacar, re-etiquetar o de otra forma alterar o manipular cualesquiera productos Ikigai destinados para distribución y no deben distribuir productos Ikigai que han sido abiertos, manipulados, alterados o dañados de cualquier forma. Los IBLs deben almacenar los productos destinados para distribución en forma apropiada y no deben distribuir ningún producto Ikigai después de la fecha de caducidad impresa del producto. Los IBLs no pueden ofrecer, vender o distribuir los productos que Ikigai ofrece para su venta en México, en ningún otro país.

E. Cambios y Devoluciones de Productos. Ikigai ofrece a los clientes consumidores una garantía de satisfacción de treinta días, la cual permite al cliente devolver el producto con el que el cliente no está satisfecho por alguna razón. En el caso de compras de tarjetas SIM, el consumidor puede regresarla si no están abiertas y no está dañada, o si está abierta sólo se podrá regresar si tiene alguna falla de manufactura de origen. Para productos comprados directamente a Ikigai, Ikigai ofrecerá un reembolso total (descontando cargos por envío y manejo) si el producto es devuelto a Ikigai dentro de los primeros cinco días siguientes a la recepción del producto. Los consumidores pueden solicitar el cambio de algún producto Ikigai o solicitar un crédito de Ikigai, si el producto se regresa en los primeros 30 días de recepción. Los Ikigai Brand Leaders deben otorgar la garantía de satisfacción de treinta días y cumplir con todas las leyes de protección de los consumidores. Los IBLs deben aceptar devoluciones de sus clientes personales a los que han vendido productos Ikigai directamente por un periodo no menor a treinta días a partir de la fecha de la venta. En el caso de compras de tarjetas SIM, el consumidor puede regresarla si no están abiertas y no está dañada, o si está abierta sólo se podrá regresar si tiene alguna falla de manufactura de origen. Si por cualquier razón un cliente personal de un IBL no está satisfecho con cualquier producto Ikigai, el cliente podrá devolver el producto al IBL que le vendió el producto dentro de los treinta días siguientes a la fecha de la compra y recibir un reemplazo, un cambio o un reembolso total del precio de compra. En el caso de compras de tarjetas SIM, el consumidor puede regresarla si no están abiertas y no está dañada, o si está abierta sólo se podrá regresar si tiene alguna falla de manufactura de origen.

Si Ikigai recibe una solicitud de devolución de un producto de un cliente consumidor que adquirió el producto de un IBL y no directamente de Ikigai, Ikigai dará indicaciones al consumidor para que devuelva el producto al IBL; en el entendido, sin embargo, que Ikigai podrá optar, a su sola discreción, por aceptar dicha devolución, en cuyo caso Ikigai tendrá el derecho a que se le reembolsen todos los costos asociados con dicha devolución por parte del IBL identificado por el cliente consumidor como el IBL que efectuó la venta y podrá descontar dichos costos de cualesquiera cantidades que Ikigai deba al IBL por cualquier concepto.

La información de seguimiento de órdenes se pondrá a disposición en internet en la medida en que dicha



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

información sea proporcionada por la empresa encargada de hacer el envío. Las entregas de envíos visiblemente dañados deben ser rechazadas. Los envíos extraviados o dañados deben ser reportados al Centro de Atención a Clientes Ikigai en un plazo no mayor a dos días después de la fecha de recepción del envío dañado o dos días después de la fecha de envío indicada en la orden en el caso de envíos extraviados. En caso de que una orden sea devuelta como no entregable a Ikigai por la empresa encargada de hacer el envío, el Centro de Atención a Clientes Ikigai tratará de comunicarse con el correspondiente cliente y/o Ikigai Brand leader y si el problema no puede resolverse la orden será cancelada de conformidad con las políticas de Ikigai y se emitirá un reembolso descontando los gastos de manejo y envío.

Solamente el IBL o el cliente consumidor que compró originalmente un producto a Ikigai puede devolver el producto a Ikigai. El IBL o cliente consumidor que envíe una devolución de producto es responsable de dar seguimiento a su envío. Ikigai no se hace responsable por productos extraviados en tránsito. Ikigai se reserva el derecho de rechazar devoluciones de productos que han sido utilizados en forma incorrecta, que han sido dañados intencionalmente, que se hace con propósitos fraudulentos o que no sean razonables por cualquier otro motivo.

Todas las devoluciones de productos podrán ser descontadas como ventas negativas y podrán dar lugar a la reversión de Pagos Ikigai derivados de dichas ventas, hechos al IBL y su organización en línea ascendente y/o a la deducción de los costos relacionados con dichas devoluciones. Las devoluciones de productos efectuadas con el propósito de manipular el Plan de Compensación de Ikigai para beneficiarse del mismo no son aceptables y son consideradas como una violación significativa del Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai.

F. Órdenes de Servicio. Las órdenes de compra de servicios de Proveedores de Ikigai deben cumplir en todos los aspectos con los requisitos fijados periódicamente por Ikigai y el correspondiente Proveedor de Ikigai. Se recomienda a los IBLs que encuentren nuevos clientes que adquieran servicios de los Proveedores de Ikigai.

Servicios ofrecidos a través de Ikigai que requieran algún formato para el cliente ("Solicitud de Servicios") deben ser llenados por el cliente y sometidos a Ikigai junto con un aviso de privacidad Ikigai debidamente firmado. Un IBL no debe hacer cambios a una Solicitud de Servicios una vez que la misma ha sido llenada por el cliente y no debe presentar Solicitudes de Servicios de servicios que en realidad no fueron solicitados por el cliente.

Ikigai prohíbe estrictamente toda práctica que modifique o establezca un servicio para un cliente sin el conocimiento y el consentimiento del cliente. Los IBL pueden evitar cualesquiera violaciones no intencionales a esta política utilizando los siguientes procedimientos:

- Verificar la información contra cada factura de servicios existente de cada nuevo cliente emitida por cada Solicitud de Servicios que modifique un servicio existente del cliente por un nuevo prestador de servicio a fin de confirmar que la información del cliente en la Solicitud de Servicios es correcta, completa y coincide con la información que aparece en el servicio existente del cliente.
- Verificar que la persona que firma una Solicitud de Servicios sea el titular de la cuenta o la persona con facultades para celebrar contratos en nombre de la sociedad titular de la cuenta. Es esencial que la

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

persona que firma una Solicitud de Servicios tenga facultades para modificar al proveedor del servicio de una cuenta existente y celebrar un contrato con un nuevo proveedor del servicio.

- NUNCA firmar en el nombre de otro ningún documento. Se prohíbe estrictamente a los Ikigai Brand Leaders firmar o modificar una Solicitud de Servicios para un cliente aún si el cliente ha otorgado su consentimiento verbalmente.
- Ikigai podrá revisar cada Solicitud de Servicios antes de que la misma sea enviada al correspondiente Proveedor de Ikigai. Ikigai se reserva el derecho de no procesar cualquier formato que parezca haber sido modificado o que contenga cualquier información inválida, que esté incompleto o que tenga una firma aparentemente inválida, omitida o falsificada.

G. Ofertas/Términos de los Servicios. Ikigai y los Proveedores de Ikigai tienen el derecho exclusivo de aceptar o rechazar órdenes de productos y servicios, de establecer y modificar los precios de dicho productos y servicios sin previo aviso, así como establecer los términos y condiciones de sus ofertas. Ikigai y los Proveedores de Ikigai también podrán discontinuar las ofertas o la venta de cualquier producto o servicio sin responsabilidad u obligación ante los IBLs o los clientes. Los IBLs solamente pueden ofrecer y vender servicios y productos de conformidad con los precios, términos y condiciones establecidos por Ikigai, cualquier entidad regulatoria y los correspondientes Proveedores de Ikigai. Todas las declaraciones y actividades de venta deben efectuarse con estricto apego a las políticas, leyes y reglamentos aplicables. Los IBLs solamente pueden utilizar aquellos medios de comercialización y venta de servicios y productos que sea aceptables exclusivamente para Ikigai y los correspondientes Proveedores de Ikigai.

H. Contacto No Autorizado. Bajo ninguna circunstancia se permite que un IBL contacte directamente a cualquier Proveedor de Ikigai a menos que sea en relación específica con una cuenta personal que el IBL pueda tener con dicho proveedor. En el caso de que un cliente de un IBL tenga problemas con un Proveedor de Ikigai específico, el IBL deberá informar a su cliente que debe contactar a Ikigai directamente o al correspondiente proveedor del servicio para resolver el problema.

I. Derechos Territoriales/Haciendo Negocios en el Extranjero. Generalmente los Ikigai Brand Leaders pueden vender los servicios y productos y patrocinar a nuevos IBLs en cualquier país en el que Ikigai y sus sociedades controladoras, subsidiarias y afiliadas llevan a cabo negocios, sin exclusividad. Sin embargo Ikigai se reserva el derecho de imponer limitaciones geográficas con respecto a los lugares en los que se pueden vender ciertos productos y servicios y los IBLs deberán acatar dichas limitaciones. Los IBLs solamente pueden promover a Ikigai en países en los que Ikigai opera actualmente y solamente pueden promover productos y servicios Ikigai que han sido aprobados por Ikigai para su venta en dichos países. Los productos Ikigai que se venden en México no pueden ser distribuidos por los IBLs en ningún otro país.

Los Ikigai Brand Leaders que lleven a cabo negocios en otro país deben adherirse a las Políticas y Procedimientos de Ikigai que regulan las actividades en dicho país. Asimismo, las comisiones están basadas en el Plan de Compensación de Ikigai de ese país particular.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

Los Ikigai Brand Leaders son responsables de conocer y adherirse a todas las leyes y prácticas comerciales aceptadas en los países en los que decidan hacer ventas. Lo anterior incluye en forma enunciativa pero no limitativa leyes en materia aduanera y migratoria, requerimientos de licencias, reglas sobre ventas directas, leyes de protección a los consumidores y prácticas comerciales aceptadas.

J. Participación en Eventos de Ikigai y Uso de las Instalaciones de Ikigai. Los Ikigai Brand Leaders asumen todos los riesgos y responsabilidades que se deriven de viajes a y desde cualquier evento de Ikigai, de la participación en cualquier evento de Ikigai, de actividades, capacitación u otras reuniones, así como del uso de cualquier equipo o instalación de Ikigai. Los Brand Leaders deben cumplir todas las reglas establecidas por Ikigai para el uso de equipo o instalaciones de Ikigai y se obligan a no interferir de modo alguno en el uso de dicho equipo e instalaciones por parte de Ikigai o cualesquiera otros distribuidores independientes autorizados de Ikigai. El equipo e instalaciones de Ikigai solamente pueden ser utilizados para asuntos relacionados con Ikigai y no para otros propósitos. Ikigai se reserva el derecho de limitar o prohibir el uso de equipo o instalaciones de Ikigai en cualquier momento y a su sola discreción.

K. Reportes. Todos los reportes de Ikigai en los que se identifiquen clientes y/o IBLs, y cualquier otra información obtenida a través de su Back Office ("Reportes") son propiedad exclusiva y confidencial de Ikigai, independientemente de que un IBL pague o no una cuota para tener acceso a dichos reportes. Un IBL no debe utilizar dichos Reportes para ningún propósito distinto al desarrollo de sus negocios Ikigai. Durante la vigencia de este Contrato y durante un periodo de cinco (5) años después de su terminación, les está prohibido a los IBLs divulgar cualquier información confidencial de Ikigai, incluyendo información contenida en los Reportes, a cualquier tercero o utilizar dicha información para competir con Ikigai o para reclutar a o intentar que un distribuidor independiente autorizado o cliente listado en los Reportes participe en otras oportunidades de comercialización multinivel. Los IBLs no pueden distribuir los Reportes o la información contenida en los Reportes directa o indirectamente a ninguna persona física o moral. Ya que si no fuera por este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, Ikigai no proporcionaría la información confidencial, incluyendo los Reportes.

L. Número de Identificación y Tarjeta de Identificación. A todos los Ikigai Brand Leaders se les asigna un número único que los identifica como Distribuidor Independiente Autorizado de Ikigai. Este número se denomina Número de Ikigai Brand Leader. Es responsabilidad del IBL asegurarse de que dicho número sea proporcionado en todas las órdenes de productos y servicios que el IBL desee le sean atribuidas, así como en la Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai de cualquier persona patrocinada por el Ikigai Brand Leader y que solicite convertirse en un nuevo distribuidor independiente autorizado de Ikigai.

A todos los Ikigai Brand Leaders Activos de Ikigai se les emitirá una Tarjeta de Identificación Ikigai. Esta Tarjeta de Identificación identifica al Ikigai Brand Leader ante los clientes consumidores como un distribuidor independiente autorizado de Ikigai. Es una violación a la política de Ikigai que un IBL permita que otra persona distinta al IBL a nombre de quien se emitió la Tarjeta de Identificación o Número de Ikigai Brand Leader utilice su Tarjeta de Identificación o Número de IBL.

II. Condición de Contratista Independiente

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

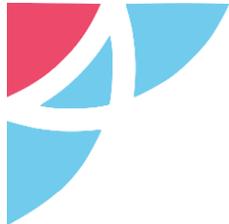
A. Pretensiones de Relación Laboral. Los Ikigai Brand Leaders son contratistas independientes y no empleados de Ikigai. Tener una posición como IBL significa que el Ikigai Brand Leader está autorizado para ser un distribuidor independiente de Ikigai y no deberá ser interpretado como constitutivo de una relación laboral, de agencia, sociedad, franquicia o asociación alguna de acuerdo con el Artículo 20 de la Ley Federal de Trabajo, entre cualquier Ikigai Brand Leader y Ikigai o cualesquiera Empresas Relacionadas de Ikigai, Proveedores de Ikigai o el patrocinador del Ikigai Brand Leader. No se permite afirmar o insinuar que un IBL o un prospecto de IBL es o será o ha sido un empleado de Ikigai. No existe subordinación ni dependencia económica entre los IBLs y Ikigai. Los IBLs deben tener y conservar su propio espacio para conducir sus negocios. Adicionalmente, los IBLs deben tener elementos propios suficientes para llevar a cabo sus actividades y cumplir sus obligaciones. El IBL deberá indemnizar y reembolsar de inmediato a Ikigai por cualesquiera pérdidas, costos, gastos y otras responsabilidades incurridas por Ikigai que se generen o deriven de cualquier reclamación de índole laboral en violación a esta política.

B. Ley Aplicable y Jurisdicción. El Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai, incluyendo estas Políticas y Procedimientos de Ikigai, se rige por las leyes mercantiles mexicanas y su legislación supletoria. En caso de cualquier litigio, disputa o reclamación derivada o relacionada con el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai y/o estas Políticas y Procedimientos de Ikigai, Ikigai y los Ikigai Brand Leaders acuerdan someterse a la jurisdicción de los tribunales competentes de la Ciudad de México, Distrito Federal, ya sean locales o federales, renunciando a cualquier otra jurisdicción que pudiera corresponderles en virtud de sus domicilios presentes o futuros.

C. Obligaciones Contractuales. Todos los Ikigai Brand Leaders son responsables de cualesquiera gastos que resulten de la operación de sus negocios. Gastos diversos incluyen pero no se limitan a las licencias o permisos necesarios para operar sus negocios, honorarios legales relacionados con el uso de un nombre comercial, servicios de telefonía, publicidad de productos, etc. Los Ikigai Brand Leaders no podrán involucrar a Ikigai en ninguna relación contractual relacionada con sus negocios. Asimismo, los IBLs no están autorizados para firmar contratos, rentar o tomar en arrendamiento espacio de oficinas o equipo, abrir cuentas bancarias, obtener créditos, cobrar títulos de crédito, hacer compras o celebrar contratos de cualquier índole en nombre de Ikigai. Los actos señalados están prohibidos y son causa de terminación del Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai. Cada Empresario Independiente deberá sacar en paz y salvo a Ikigai, sus accionistas, socios, miembros, consejeros, funcionarios y empleados de cualesquiera reclamaciones, daños o responsabilidades que puedan derivarse de un acto de este tipo.

D. Declaración de Impuestos. Los Ikigai Brand Leaders no son considerados como empleados para efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley del Seguro Social o cualquier otra ley aplicable a empleados. Es responsabilidad de cada Ikigai Brand Leader presentar todas las declaraciones fiscales aplicables y hacer todos los pagos de impuestos aplicables, incluyendo impuestos de auto-empleo y sobre sus ingresos, según lo exija la ley. Ikigai no hace deducciones de impuestos de los Pagos Ikigai excepto en la medida en que así lo requiera la ley.

III. Personas Morales y Cónyuges como Brand Leaders



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

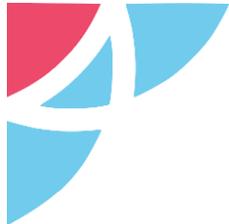
A. Personas Morales. Podrán convertirse en Ikigai Brand Leaders las sociedades de responsabilidad limitada o las sociedades anónimas sujeto a que sometan a Ikigai, debidamente llenados, una Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai, un Addendum de Persona Moral y toda la documentación necesaria y sujeto a la revisión y aprobación de Ikigai.

Cada propietario, accionista y socio de la persona moral y cada persona que obtenga beneficios de la posición de Ikigai Brand Leader de la que es titular la persona moral o que consiga clientes para la misma será considerada como una Parte Participante y debe ser identificada y debe firmar el Addendum de Persona Moral, declarando su acuerdo en lo personal de cumplir con los términos y condiciones previstos en el Contrato de Brand Leader de Ikigai, lo cual incluye el cumplimiento de estas Políticas y Procedimientos de Ikigai y el Plan de Compensación de Ikigai. Cada Parte Participante está sujeta a las disposiciones restrictivas previstas en el Contrato, incluyendo la prohibición de captación y las obligaciones de confidencialidad. Ikigai no permite que los individuos que no tienen una participación en la persona moral y que no firmen un Addendum de Persona Moral adquieran clientes, recluten a otros distribuidores independientes o se ostenten de otra manera como un distribuidor independiente autorizado de Ikigai. Cada Brand Leader debe notificar a Ikigai sobre cualesquiera cambios en las Partes Participantes y ciertos cambios pueden constituir una transferencia de la posición de IBL. Ninguna persona puede participar en más de una posición de Ikigai Brand Leader sin la previa aprobación por escrito de Ikigai. Es contrario a la política de Ikigai el que una persona tenga intereses como propietario en múltiples posiciones de Ikigai Brand Leader en porcentajes mayores al 100%. Los fideicomisos no pueden tener posiciones de Ikigai Brand Leader.

B. Cónyuges. Un esposo y una esposa pueden operar bajo la misma posición de Ikigai Brand Leader o tener posiciones de Ikigai Brand Leader separadas, en el entendido, sin embargo, que si los cónyuges deciden tener posiciones separadas como IBLs, uno de los cónyuges debe patrocinar directamente al otro. Los cónyuges que optan por operar bajo la misma posición deben designar a uno de ellos como titular principal y éste estará autorizado para recibir cualesquiera Pagos Ikigai y ambos cónyuges deberán llenar y firmar la Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai para la posición compartida. Si una persona que previamente ha operado una posición con un cónyuge solicita una nueva posición individual de Ikigai Brand Leader, dicha persona está de acuerdo en que al solicitar dicha posición está declarando que no ha tenido ningún interés o beneficio en ninguna otra posición de Ikigai Brand Leader de Ikigai en los 12 meses anteriores a la Fecha de Inicio de la nueva posición. Ikigai se reserva el derecho de asegurarse que las relaciones de distribución de los cónyuges que operan en forma independiente estén correctamente patrocinadas y hacer cualesquiera correcciones que sean necesarias.

En el caso de divorcio de cónyuges que operan la misma posición de Ikigai Brand Leader, los cónyuges deben proporcionar a Ikigai, ya sea documentación legal suficiente o una declaración por escrito firmada por ambos que confirme la disolución del matrimonio y notifique a Ikigai de los efectos de la misma sobre la titularidad de la posición. En caso de disputa entre cónyuges o divorciados que tienen una sola posición de Ikigai Brand Leader, Ikigai se reserva el derecho de colocar la posición en estado de Suspensión de Ganancias hasta que las partes lleguen a un acuerdo o prueben que existe una decisión legal con respecto a los Pagos Ikigai o a considerar a la persona designada como titular principal de la posición como propietaria de la posición.

IV. Patrocinando a Nuevos Brand Leaders



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

A. Solicitud y Contrato. Las personas que solicitan convertirse en distribuidores independientes autorizados de Ikigai deben llenar y firmar su propia Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai. La solicitud y contrato no debe ser llenada por el patrocinador o la línea ascendente a nombre del Solicitante.

B. Declaraciones. Los Ikigai Brand Leaders no deben hacer afirmaciones ni insinuaciones al prospecto de Ikigai Brand Leader con respecto a las ganancias estimadas o reales que un Ikigai Brand Leader puede obtener. Ikigai no garantiza ingreso alguno ni asegura ganancia o éxito alguno. Cualesquiera ganancias o éxito que resultan de las actividades como Ikigai Brand Leader se basan en la obtención de clientes y la cantidad de servicios o productos comprados por dichos clientes. Cualquier éxito alcanzado está basado exclusivamente en los esfuerzos, compromiso y habilidades del Ikigai Brand Leader.

Cada Ikigai Brand Leader entiende que ninguna autoridad regulatoria revisa, avala o de otra forma aprueba ningún producto, membresía o programa de compensación de ninguna empresa comercializadora. Por lo tanto, cada Ikigai Brand Leader deberá abstenerse de hacer afirmaciones de este tipo a cualquier prospectivo de Ikigai Brand Leader de Ikigai.

En el caso de que surja alguna pregunta relacionada con el cumplimiento de la ley por parte de Ikigai, la misma deberá ser sometida a Ikigai por escrito. Los Ikigai Brand Leaders de Ikigai no deben hacer afirmaciones o declaraciones falsas o engañosas con respecto a estas relaciones y entienden que si lo hacen, su relación con Ikigai podrá ser terminada y perderán todas las comisiones y bonos.

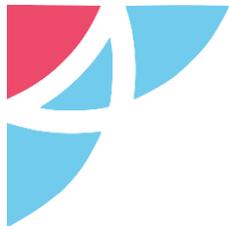
Los Ikigai Brand Leaders se obligan a indemnizar y sacar en paz y a salvo a Ikigai y sus accionistas, socios, miembros, consejeros, funcionarios, agentes y empleados, de cualesquiera reclamaciones, daños y gastos, incluyendo honorarios de abogados, que se deriven de las acciones, omisiones o conducta en violación al Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai.

C. Disputas entre Ikigai Brand Leaders. Ikigai podrá o no mediar cualquier disputa entre dos o más Ikigai Brand Leaders si se lo solicitan todas las partes involucradas en la disputa. Sin embargo, Ikigai se reserva el derecho de revisar las prácticas de patrocinio en cualquier momento. Si Ikigai acepta mediar cualquier disputa, sus hallazgos serán obligatorios para las partes involucradas en la disputa.

D. Cambiando Patrocinios. Ikigai cree en y mantiene la máxima protección de las relaciones del Ikigai Brand Leader con su patrocinador. Por ende el cambio de patrocinadores está estrictamente prohibido. Es responsabilidad del Ikigai Brand Leader asegurarse que es correcta y completa la información sobre el patrocinador indicada en la Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai.

Un Brand Leader puede unirse a Ikigai bajo un nuevo patrocinador solamente después de transcurrido un periodo de al menos un (1) año calendario completo desde la fecha de cancelación de su Contrato o al menos un (1) año calendario completo después de que un Ikigai Brand Leader deje de renovar o cancele su relación de distribuidor. Todas las cancelaciones deben ser por escrito y entregarse a Ikigai.

Ikigai se reserva el derecho de modificar al patrocinador si encuentra que se usaron prácticas contrarias a la ética



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

o engañosas o si a la sola discreción de Ikigai dicho cambio es equitativo y necesario para preservar la integridad de la oportunidad de negocios o para cumplir con las Políticas y Procedimientos de Ikigai.

V. Cambios y Transferencias de Posiciones de Ikigai Brand Leader

A. Transferencia de una Posición de Ikigai Brand Leader. Para proteger la integridad de la oportunidad de negocios, no podrá venderse, cederse, otorgarse bajo licencia o transferirse de modo alguno una posición de Ikigai Brand Leader, total o parcialmente, sin el consentimiento previo por escrito de Ikigai, el cual puede ser negado o condicionado por Ikigai a su entera discreción. Antes de transferir una posición de IBL, el IBL debe enviar una solicitud por escrito solicitando el consentimiento de Ikigai. Ikigai informará al IBL sobre la documentación adicional necesaria para que Ikigai pueda evaluar la transferencia propuesta. Si Ikigai autoriza la transferencia, su consentimiento estará condicionado a la recepción por Ikigai de una Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai debidamente llenada y de toda la documentación adicional solicitada. Para mayor información, los Ikigai Brand Leaders pueden contactar al Centro de Atención para Ikigai Brand Leaders.

Cualquier transferencia de una posición de Ikigai Brand Leader sin el consentimiento de Ikigai será nula e inválida. Por ello, el Brand Leader NO DEBE aceptar fondos de ningún comprador potencial sino hasta que la venta haya sido aprobada por Ikigai y formalizada. Ikigai cobra una cuota de transferencia de \$13,000 (trece mil pesos M.N.) + IVA para procesar cualquier transferencia aprobada. El Ikigai Brand Leader no debe enviar la cuota de transferencia sino hasta que Ikigai haya aprobado la venta.

Para llevar a cabo la transferencia de una posición existente de Ikigai Brand Leader de una persona física a una persona moral, además de la solicitud por escrito del IBL existente, la persona moral debe presentar una Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai, un Addendum de Persona Moral debidamente llenado así como la documentación adicional que Ikigai pueda solicitar en forma razonable. Ikigai se reserva el derecho de aceptar o rechazar dicha solicitud a su entera discreción.

Las personas morales en las que ocurra cualquier cambio de propiedad deben notificar a Ikigai sobre dicho cambio de propiedad dentro de los treinta días siguientes al cambio. Las nuevas Partes Participantes deben acordar por escrito que cumplirán los términos del Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai, incluyendo estas Políticas y Procedimientos de Ikigai y el Plan de Compensación de Ikigai. Si ocurre cualquier cambio de propiedad en un cincuenta por ciento (50%) o más, entonces serán aplicables las reglas relativas a la transferencia de una posición de Ikigai Brand Leader, incluyendo la cuota de procesamiento de transferencia.

B. Transferencia/Disposición a la Muerte/Incapacidad. A la muerte o incapacidad de un Ikigai Brand Leader o de una sola Parte Participante en una posición de Empresario Independiente de una persona moral, los derechos a cualesquiera Pagos Ikigai acumulados pasarán al sucesor de conformidad con la ley aplicable. En caso de que dicho sucesor desee continuar operando la posición de Ikigai Brand Leader, deberá notificar a Ikigai por escrito antes de operar activamente la posición, proporcionar toda la información requerida en la Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai y obligarse a cumplir todos los términos del Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai, incluyendo estas Políticas y Procedimientos de Ikigai y el Plan de Compensación de Ikigai. En el caso de una transferencia a un Ikigai Brand Leader existe o a una persona listada como un Parte Participante de

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

una posición de IBL existente, la persona deberá contactar a Ikigai para discutir sus opciones de mantener la posición que tiene o bien transferirla, opciones que estarán basadas en las circunstancias particulares relativas a la posición heredada y la posición existente. Si la transferencia es de naturaleza temporal (por ejemplo si el Ikigai Brand Leader está incapacitado temporalmente), la activación y desactivación subsecuentes también serán temporales.

C. Cambios a la Información de un Brand Leader. Los Ikigai Brand Leaders deben informar a Ikigai, en línea a través de su Back Office o enviando una notificación por escrito a Ikigai o llamando al Centro de Atención a Clientes Ikigai, sobre cualquier cambio a la información proporcionada en la Solicitud y Contrato de Brand Leader de Ikigai, incluyendo cambios de domicilio, número telefónico, dirección de correo electrónico o cambio de tipo de Ikigai Brand Leader ya sea Persona Física y Persona Física con Actividad Empresarial. Los Ikigai Brand Leaders también deben notificar a Ikigai sobre cambios en su estado civil en caso de posiciones mantenidas por ambos cónyuges y cambios de las Partes Participantes o cambios de propiedad de personas morales.

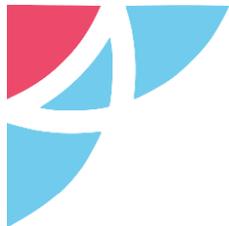
VI. Compensación

Los pagos Ikigai jamás deberán ser considerados como "salario", esto con base al Artículo 82 de la Ley Federal de Trabajo.

A. Reportes. Los reportes de jerarquía y otros informes están disponibles con un costo adicional desde el sitio web del Back Office. Las listas de clientes personales están disponibles de forma gratuita en el Centro de comunicaciones del Back Office. El IBL reconoce y acepta que dicha información es confidencial y de propiedad de Ikigai y se transmite al IBL de manera estrictamente confidencial. La información proporcionada no se puede distribuir a cualquier otra persona o empresa. Sin embargo, para este acuerdo de confidencialidad, Ikigai no proporcionaría la información anterior.

B. Elegible para Compensaciones. Con el fin de ser elegible para recibir pagos Ikigai, un Ikigai Brand Leader debe (1) ser parte como Ikigai Brand Leader del Contrato de Distribuidor Independiente vigente en la fecha en que dicha compensación está programada para ser pagada, y (2) tener el estatus de "activo" como Ikigai Brand Leader, y no estar en un estado de retención de ingresos en la fecha en que dicha compensación está programada para ser pagada, y (3) haber proporcionado un número de cuenta válida de sus cuentas bancarias además de tener su identificación fiscal válida como lo requiere Ikigai, (4) estar en el cumplimiento de todos los requisitos que solicita Ikigai aplicables en relación con la facturación electrónica en su caso, y (5) estar en conformidad con el Acuerdo, las Políticas y Procedimientos de Ikigai, y el Plan de Compensación Ikigai. Cualquier pago Ikigai que un IBL es elegible para recibir en cumplimiento a todos los requisitos aplicables, pero que se espera de este la recepción de información o la factura si es que aplica, se perderá si dicha información o la factura no es recibida por el anterior, a la terminación de este Acuerdo o a un año a partir de la fecha en que el pago Ikigai originalmente se programó para ser pagado.

Con el fin de ser elegible para recibir una compensación destinada para la posición o los niveles obtenidos, los Ikigai Brand Leaders deben estar en el nivel de posición alcanzada en la fecha en que se calcula el pago Ikigai sea aplicado.



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

C. Bonos de Adquisición de Clientes (CABs). Los Bonos de Adquisición de Clientes son bonos semanales pagados a los IBLs que hayan calificado dentro del Plan de Compensación Ikigai y que además hayan ayudado a un nuevo Team Trainer a que califique al cumplir con los requisitos establecidos en el Plan de Compensación Ikigai en el tiempo determinado.

Los CABs se procesan cada fin de semana y se liberan los días lunes. Toda la documentación necesaria para calificar para CABs, deberán ser recibidas y procesadas por Ikigai antes de las 2PM (Tiempo del este) los miércoles, para que así el pago del CAB se pueda generar esa misma semana.

Los Bonos de Adquisición de Clientes se pagan a los IBLs que hayan cumplido con los requerimientos mínimos de calificación de la posición, tal cual se muestra en el Plan de Compensación Ikigai en el momento que el acuerdo de un nuevo IBL es recibido y procesado por Ikigai. Una vez que el nuevo IBL cumpla con los requisitos de la posición TT en el tiempo establecido, es entonces que el CAB se distribuirá a la línea ascendente de IBLs que cumplan con los requisitos. Los CABs y los bonos se pagarán 14 días después de la fecha de inicio de un TT una vez que hayan calificado.

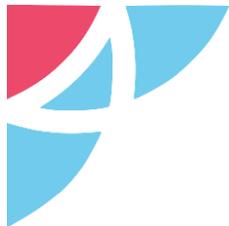
La fecha de inicio de un IBLs está determinada por la fecha en que se realizó el pago del TT por su Cuota de inicio o por la fecha del primer cliente ingresado.

D. Comisiones. Las comisiones se pagan mensualmente a todos los niveles en el Plan del Compensación Ikigai. Las comisiones se calculan en función de los ingresos de comisión de servicios y productos utilizados por tus clientes y los clientes en tu organización, conforme al Plan de Compensación para el país en el que se prestan los servicios. Los ingresos comisionables son los ingresos menos impuestos, recargos facturados que no generan ingresos y un ajuste por fraude (Véase la sección VII E. "Comisiones - Reversión de los CABs o Comisiones". Ikigai se reserva el derecho de reducir los ingresos comisionables por un factor de porcentaje para los planes de promoción, productos, precios negociados o ciertos servicios.

Las comisiones se liberan en el primer día hábil siguiente al tercer viernes de cada mes. Las comisiones se pagan el tercer mes después del cierre del mes de factura del cliente. Por lo tanto, si un cliente Ikigai se le factura por servicios en abril, las comisiones se pagarán en el uso de ese cliente en julio. Las calificaciones de comisiones que figuran en el Plan de Compensación son requisitos mínimos. Ikigai recomienda que los IBLs superen los requisitos mínimos con el fin de garantizar que sigan siendo plenamente calificados en el caso de que uno o más de los servicio sean cancelados por el cliente.

Todos los clientes presentados para las calificaciones de comisiones deben ser recibidas y procesadas por Ikigai a las 2 pm, hora del este, el primer viernes de cada mes. Una cuota por el procesamiento de pago se deducirá de cada CAB pagado y una comisión para cubrir los

costos de procesamiento relacionados con la emisión del pago y la declaración del mismo. Un pago no será emitido hasta que la cantidad total (menos la tarifa de procesamiento de pago) sea mayor de \$130 MXN.



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

E. Ajustes por Compensación. Ikigai se reserva el derecho a retirar el pago de cualquier CAB o comisión, si se comprueba que un cliente uso para calificar para un CAB o para cierto nivel de comisión, no era válida las devoluciones de facturación de clientes por reembolsos de crédito o de débito, y estos serán deducidos como ventas negativas de los cálculos de los pagos Ikigai y de los requerimientos de calificación , y Ikigai se reserva el derecho de hacer ajustes de compensación y de calificación para todos los IBLs que se beneficien de las ventas que posteriormente se devuelven después. Ikigai podrá optar, en el ejercicio de su discreción, a deducir de tales ajustes futuros de pagos Ikigai o podrá requerir el pago inmediato de la totalidad de los importes adeudados. Ikigai se reserva el derecho de ajustar los pagos de comisiones por fraude. La cantidad de dicho fraude se deducirá basado en el promedio general de dichos fraudes y/o deducciones específicas de una cuenta, de una cuenta base o una combinación de los mismos.

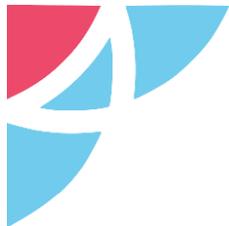
Si se encuentra que un IBL está buscando clientes cuyo servicio fue cancelado previamente por otro proveedor de servicio por falta de pago, o se está enfocando en buscar clientes que a sabiendas tienen problemas de crédito, el estatus o estado de dicho IBL puede ser suspendido y/o ser terminado. Además, el IBL puede ser considerado responsable de las deudas pendientes de pago de dichos clientes.

F. Clientes Personales y Calificaciones. Cada pedido de Productos y Servicios Ikigai debe contener el número de IBL del Ikigai Brand Leader que adquiere el cliente. Los IBL tienen prohibido ingresar el nombre o Número de IBL de otro Ikigai Brand Leader. Los Ikigai Brand Leaders son responsables de la validez de las órdenes de todos los clientes que aparecen en su lista de clientes personales. Por lo tanto, se recomienda a los IBLs que revisen diariamente su lista de clientes a asegurar que solo los clientes que ellos han inscrito personalmente están apareciendo en la lista de clientes. Si un Ikigai Brand Leader encuentra que un cliente aparece en su lista de clientes que ellos no han registrado personalmente, deben ponerse en contacto de forma inmediata con el Centro de Atención Ikigai.

Establecer cuentas de clientes para efectos de calificaciones o de compensaciones, cuando el cliente no tiene la intención de utilizar el servicio o producto, o cuando el cliente no es consciente de que dicha cuenta se ha establecido, no es ético y está sujeto a una acción disciplinaria hasta e incluyendo la terminación del el infractor y de la Distribución del IBL. Ikigai se reserva el derecho de eliminar estos clientes de la posición del Ikigai Brand Leader, esto se realizará si Ikigai determina en el ejercicio de su criterio, que se produjeron actividades poco éticas. Una cuenta de un cliente no puede contar para las calificaciones de más de una posición y no puede ser movido de Ikigai Brand Leader a otro. Los clientes actuales de Ikigai que también se convierten en un Ikigai Brand Leader pueden reclamar su propia cuenta desde una posición como Ikigai Brand Leader, cuarenta y cinco (45) días calendario a partir de la fecha de inicio del nuevo Ikigai Brand Leader.

Este documento es para ser usado en conjunción con la documentación más reciente del Plan de Compensación de Ikigai disponible en flashservicios.mx para los IBLs, con el fin de recibir los últimos ajustes relativos a la calificación.

H. Errores y Omisiones. Los Ikigai Brand Leaders deben reportar cualesquiera errores supuestos en los cálculos de Pagos Ikigai, Reportes, órdenes, cargos u otra información, dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

del supuesto error. Ikigai no será responsable de errores no reportados en el plazo señalado.

VII. Cumplimiento y Cooperación

A. Violaciones. Estas Políticas y Procedimientos de Ikigai han sido creadas como una guía para Ikigai y todos los Ikigai Brand Leaders y sirven para proteger los derechos de ambas partes y su propósito es asegurar el apropiado funcionamiento de las operaciones diarias del negocio. Ikigai se reserva el derecho de modificar estas políticas y procedimientos de vez en cuando según Ikigai lo considere necesario. La violación de cualquier disposición del Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai, el cual incluye todas las políticas y procedimientos descritos en este documento, por cualquier Ikigai Brand Leader podrá resultar en la terminación de su Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai por parte de Ikigai. La terminación cancela cualesquiera y todos los derechos que el Ikigai Brand Leader pueda tener en la posición y termina la autorización del Ikigai Brand Leader para operar la posición. En el caso de cualquier controversia entre Ikigai y un Ikigai Brand Leader en relación con sus respectivos derechos, deberes y obligaciones bajo este Contrato o si se reclama alguna violación de este Contrato por cualquiera de las partes, dicha controversia será resuelta exclusivamente por los tribunales competentes de la Ciudad de México, Distrito Federal, como se describe en el Contrato.

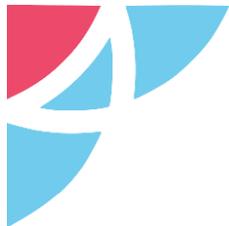
Bajo ninguna circunstancia un Ikigai Brand Leader cuyo Contrato sea terminado por una violación tendrá derecho a reembolso alguno de su cuota inicial de inscripción ni estará autorizado para transferir sus clientes o su posición de Brand Leader a otra persona.

El Ikigai Brand Leader es el único responsable de cualquier actividad que un tercero realice usando la Identificación del Ikigai Brand Leader, su número de Ikigai Brand Leader o sus claves de acceso Ikigai, y dicho Ikigai Brand Leader deberá notificar a Ikigai de inmediato sobre cualquier uso de este tipo.

Si cualquier persona relacionada de cualquier forma con una persona moral que opera una posición de Ikigai Brand Leader viola las Políticas y Procedimientos de Ikigai, dicha violación será considerada como una violación del Ikigai Brand Leader persona moral y Ikigai podrá tomar acciones disciplinarias en contra del Ikigai Brand Leader persona moral.

B. Cooperación. Los Ikigai Brand Leaders deben cooperar con cualquier investigación que haga Ikigai de asuntos relativos al cumplimiento y supuestas violaciones por parte de Ikigai Brand Leaders y las redes de organización de Ikigai Brand Leaders, debiendo responder de inmediato a las preguntas que haga Ikigai y proporcionar la documentación que les sea solicitada. Los Ikigai Brand Leaders deben notificar a Ikigai si tienen conocimiento de violaciones serias o repetidas por parte de otros distribuidores independientes autorizados de Ikigai.

C. Reclamaciones de Terceros. Los Ikigai Brand Leaders deben notificar a Ikigai por escrito sobre cualquier acusación seria o sobre cualquier reclamación o demanda existente o inminente que sea presentada en contra del Ikigai Brand Leader por un tercero derivada de o relacionada con Ikigai, los Productos y Servicios Ikigai, la



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

Propiedad Intelectual de Ikigai o la conducta del Ikigai Brand Leader como distribuidor independiente autorizado de Ikigai, dentro de los tres (3) días siguientes a la recepción de la notificación de dicha acusación, reclamación o demanda. Ikigai y las Empresas Relacionadas de Ikigai podrán, a su propio cargo y dando previo aviso, tomar las acciones que consideren necesarias (incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, tomar el control de cualquier litigio o discusiones para llegar a un arreglo) para protegerse a sí mismas, su reputación y sus bienes tangibles e intangibles y los IBLs acuerdan no tomar acción alguna en relación con dicha reclamación y demanda sin el previo consentimiento de Ikigai.

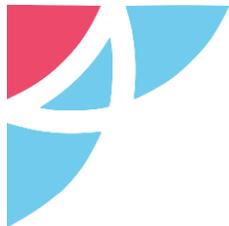
VIII. Prohibición de Captación, Desprestigio y Asociación.

A. Prohibición de Captación. Los Ikigai Brand Leaders no deberán, directamente o indirectamente, vender o buscar clientes para venderles productos o servicios ofrecidos por Ikigai a través de cualquier persona física o moral distinta a aquellas específicamente designadas o aprobadas por escrito por Ikigai. Durante la vigencia de su Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai y por un periodo de un (1) año después de la terminación del mismo, los Ikigai Brand Leaders no deberán, directa o indirectamente, desviar, atraer, llamar con conocimiento, vender u ofrecer, quitar o mover a cualquier cliente de Ikigai o de cualquier Proveedor de Ikigai, independientemente de que el Brand Leader lo haya procurado o traído originalmente a Ikigai (estas actividades se denominan en su conjunto y se hace referencia a las mismas en este documento como 'captación'). Todos los clientes obtenidos por un IBL a nombre de Ikigai y de los Proveedores de Ikigai son considerados como clientes de Ikigai o del Proveedor de Ikigai y no del Ikigai Brand Leader. Dicha prohibición de captación será estrictamente aplicada y cada Proveedor de Ikigai es un tercero beneficiado por esta prohibición.

Adicionalmente, durante la vigencia del Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai del Ikigai Brand Leader y por un periodo de un (1) año después de la terminación del mismo, los IBLs no podrán establecer ninguna relación de ventas directas con ningún Proveedor de Ikigai y no deberán buscar que un distribuidor independiente autorizado de Ikigai o anterior distribuidor independiente autorizado de Ikigai, ya sea activo, inactivo, persona física o moral, participen en un programa de comercialización multinivel ofrecido por cualquier otra sociedad. Sin limitar de modo alguno el derecho de Ikigai de ejercer todos los derechos y recursos disponibles para Ikigai, la violación de este acuerdo y condición tendrá como resultado, pero no se limita a la pérdida de todos los derechos en cualquier posición de Ikigai Brand Leader y Pagos Ikigai, incluyendo todas las comisiones, bonos y pagos de cualquier tipo, actuales o futuros.

B. Prohibición de Desprestigio. Los Ikigai Brand Leaders no deben hacer afirmaciones o declaraciones engañosas, injustas, incorrectas o difamatorias sobre (i) Ikigai, las Empresas Relacionadas de Ikigai, los Proveedores de Ikigai o sus respectivos empleados, representantes o competidores; (ii) los Productos y Servicios Ikigai; (iii) otros distribuidores independientes autorizados de Ikigai, el Plan de Compensación de Ikigai o la oportunidad Ikigai; o (iv) los clientes de Ikigai.

C. Prohibición de Asociación. Cuando vendan Productos y Servicios Ikigai o capaciten o recluten a otros distribuidores independientes autorizados de Ikigai, los Ikigai Brand Leaders no deberán promover, recomendar, vender o incluir literatura, libros u otros materiales que promuevan cualesquiera otros productos, servicios, oportunidad, organización o personas, de tipo religioso, político, comercial o social o que sugieran cualquier



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

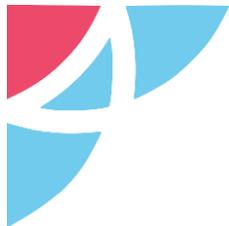
asociación entre Ikigai y cualquier otra organización. Los eventos, funciones, llamadas, instalaciones y páginas de internet relacionadas con o patrocinadas por Ikigai no podrán ser utilizados como foro para promover productos y servicios distintos a los Productos y Servicios Ikigai o para expresar creencias personales o para promover otras oportunidades, organizaciones, compañías, eventos o personas.

IX. Confidencialidad y No Interferencia y No Divulgación de Información Propiedad de Ikigai

Mientras esté vigente su relación con Ikigai, un Ikigai Brand Leader podrá recibir información o datos que constituyen Información Confidencial de Ikigai y/o de las Empresas Relacionadas de Ikigai y/o de los Proveedores de Ikigai y/o de los clientes consumidores o de otros Ikigai Brand Leaders, en cuyo caso, el Ikigai Brand Leader deberá tratar dicha Información Confidencial como estrictamente confidencial y de propiedad exclusiva de Ikigai, según sea el caso. Ningún Ikigai Brand Leader podrá por cualquier razón ni de modo alguno, directa o indirectamente, utilizar, vender, prestar, arrendar, distribuir, dar licencia, otorgar, transferir, revelar, divulgar, reproducir o comunicar de otra manera cualquier información o dato de este tipo a ninguna persona física o moral para cualquier propósito distinto al autorizado por Ikigai por escrito. Información Confidencial significa cualquier dato o información propiedad de Ikigai y confidencial que no sea del dominio público o que no esté disponible para los competidores de Ikigai, las Empresas Relacionadas de Ikigai o los Proveedores de Ikigai. La Información Confidencial también incluye pero sin limitación, información relacionada con Ikigai o sus socios/transportistas/ proveedores/prestadores de servicios, Ikigai Brand Leaders, clientes o prospectos de clientes, métodos de comercialización, negocios y planes técnicos, información de productos y precios. La definición de Información Confidencial incluye "secretos comerciales" lo que significa la parte de la Información Confidencial que constituye secretos comerciales tal como están definidos por la ley aplicable e incluyen en forma enunciativa pero no limitativa, programas confidenciales de cómputo, software, diseños, procesos, procedimientos, fórmulas y mejoras, sean o no registrables como derechos de autor.

Los Ikigai Brand Leaders deberán hacer sus mejores esfuerzos para proteger y mantener la confidencialidad de toda la Información Confidencial, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, no hacer copias extras de la misma y guardarla en un lugar seguro hasta que se convierta en generalmente disponible para el público sin que ellos tengan culpa en ello o hasta que Ikigai apruebe por escrito que dicha información sea divulgada o considerada como no confidencial de otra forma.

En forma periódica, Ikigai podrá proporcionar Reportes e información de procesamiento de datos al Ikigai Brand Leader, para dar al Ikigai Brand Leader información relativa a la organización del Ikigai Brand Leader, a las compras de productos y mezcla de productos. Los Ikigai Brand Leaders están de acuerdo en que dicha información es propiedad de Ikigai y es confidencial y que se transmite al Ikigai Brand Leader en forma confidencial. Cada Ikigai Brand Leader se obliga a no divulgar dicha información, directa o indirectamente, a cualquier tercero y a no utilizar la información para competir con Ikigai de cualquier manera. El Ikigai Brand Leader y Ikigai están de acuerdo en que si no fuera por este acuerdo de confidencialidad y no divulgación, Ikigai no proporcionaría la información confidencial al Ikigai Brand Leader.



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

X. Política de Privacidad

A. Datos Personales. Ikgai está comprometida en proteger la privacidad de los datos personales de sus Ikgai Brand Leaders y clientes. "Datos Personales" significa cualquier información sobre una persona identificable distinta a la información de contacto comercial. Ikgai protege los datos personales manteniendo estrictas medidas de seguridad físicas, electrónicas y de procedimiento que cumplen con o exceden las leyes federales y reglamentos aplicables.

El acceso no autorizado o la divulgación de los Datos Personales, incluyendo información sobre cuentas o números de identificación personal, constituyen una violación a la Política de Privacidad de Ikgai y están estrictamente prohibidos.

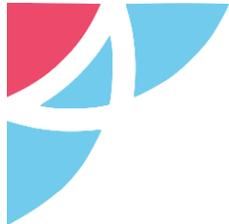
(a) Cada Ikgai Brand Leader reconoce que Ikgai puede compartir su información de contacto, incluyendo principalmente su dirección de correo electrónico, número telefónico y domicilio físico, con otros Ikgai Brand Leaders en su línea ascendente. Uno de los principales propósitos para compartir esta información es mejorar la efectividad de la herramienta de manejo de contactos que está disponible a través del Back Office del Ikgai Brand Leader.

Para asegurar la integridad especial de los datos personales de los Ikgai Brand Leaders y proteger las posiciones de los mismos de accesos no autorizados, Ikgai requiere que todos sus Ikgai Brand Leaders se adhieran a los siguientes procedimientos:

- Cada prospecto de distribuidor independiente de Ikgai debe llenar y firmar su propio Contrato, y completar su propio proceso de inscripción en el sitio de internet de Ikgai en www.myacn.com.
- La línea ascendente o patrocinador de un Ikgai Brand Leader no deben llenar ningún contrato a nombre del Ikgai Brand Leader ni obtener información sobre la cuenta, incluyendo números de posiciones y contraseñas. • Ninguna persona distinta al Ikgai Brand Leader cuyo nombre aparece en el Contrato debe acceder a o

proporcionar a otros la información y contraseñas de la cuenta del Ikgai Brand Leader.

(b) El Ikgai Brand Leader reconoce que, en el curso de su desempeño como Ikgai Brand Leader, le serán proporcionados y tendrá acceso a Datos Personales y que dichos Datos Personales son confidenciales. El Ikgai Brand Leader se obliga a que dichos Datos Personales serán obtenidos, utilizados y divulgados solamente para los propósitos para los cuales fueron obtenidos y solamente en relación con la disposición de los servicios o productos Ikgai o con este Contrato, que cuidará dichos Datos Personales por medios apropiados de organización, físicos y tecnológicos y que a menos que se requiera en relación con la disposición de los servicios o productos Ikgai, no divulgará, transferirá, venderá, cederá, publicará o hará disponible de otra forma cualesquiera Datos Personales para su uso personal o uso de cualquier otra persona física o moral excepto



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

cuando la divulgación sea necesaria para cumplir una orden de un tribunal o si la misma es solicitada por alguna institución gubernamental con autoridad legal para obtener los Datos Personales o si lo exige la ley de alguna otra manera.

Si Ikigai hace una solicitud razonable, el Ikigai Brand Leader deberá proporcionar a Ikigai acceso a y el derecho de revisar cualesquiera o todos los Datos Personales recabados, usados o divulgados por el Ikigai Brand Leader durante la ejecución del Contrato.

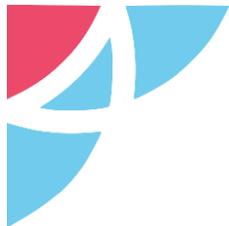
El Ikigai Brand Leader se obliga a cooperar con Ikigai en cualquier investigación regulatoria o en cualquier investigación interna relacionada con cualquier supuesta violación de privacidad o queja.

El Ikigai Brand Leader deberá, previa solicitud por escrito de Ikigai, devolver de inmediato a Ikigai cualesquiera Datos Personales y todas las copias de los mismos en cualquier forma que estén en poder o bajo el control del Ikigai Brand Leader y borrar los Datos Personales de todos los sistemas de recuperación o bases de datos o destruir los mismos según lo indique Ikigai y proporcionar a Ikigai una certificación de dicho borrado o destrucción firmada por el Ikigai Brand Leader o su(s) representante(s) legal(es).

En cumplimiento de las disposiciones de la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares ("LPDP"), cada Ikigai Brand Leader al que se proporcionen y/o que tenga acceso a Datos Personales de clientes o de prospectos de distribuidores independientes de Ikigai, deberá poner a disposición de sus clientes y prospectos de distribuidores independientes de Ikigai un aviso de privacidad ("Aviso de Privacidad") en español, ya sea mediante un documento por escrito o vía electrónica, en los siguientes términos:

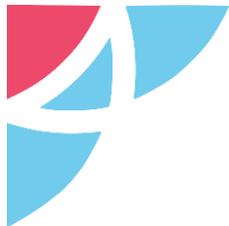
"[INSERTE EL NOMBRE COMPLETO DEL IBL], con domicilio en [INSERTE DIRECCIÓN FÍSICA COMPLETA DEL IBL] (El "Ikigai Brand Leader") es un Ikigai Brand Leader autorizado de Oportunidad ACN México, S. de R.L. de C.V. ("Ikigai"). El Brand Leader se compromete a observar los principios de licitud, consentimiento, información, calidad, finalidad, lealtad, proporcionalidad y responsabilidad que marca la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares ("LPDP"). El Ikigai Brand Leader es responsable de los datos personales que ha recabado o que recabe en el futuro de sus clientes, del uso de los mismos y de su debida protección. En este contexto y conforme a lo dispuesto por los artículos 15 y 16 de la LPDP así como de los artículos relativos y aplicables de su Reglamento, el Ikigai Brand Leader le informa a usted ("Cliente") mediante este documento sobre las finalidades del tratamiento que se dará a los datos personales de los Clientes:

1. Los datos personales obtenidos por el Ikigai Brand Leader serán tratados para los siguientes propósitos: (i) para proporcionar servicios al Cliente; (ii) para administrar las compras de productos y servicios Ikigai realizadas por los Clientes; (iii) para fines comerciales incluyendo la entrega de productos y servicios; (iv) para propósitos fiscales y de facturación; (v) para cumplir con las obligaciones del Ikigai Brand Leader con el Cliente; (vi) para fines de control interno incluyendo reportes a Ikigai sobre el estatus de la relación del Ikigai Brand Leader con el Cliente y/o el suministro de productos y servicios al Cliente; (vii) para fines estadísticos.



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

2. Para las finalidades antes mencionadas, el Ikigai Brand Leader podrá recabar datos personales tales como nombre, teléfono, domicilio, correo electrónico, fax, fecha de nacimiento, Registro Federal de Contribuyentes (RFC), información de tarjetas de crédito y de cuentas bancarias, etc.
3. El Cliente acepta y autoriza expresamente al Ikigai Brand Leader para transferir los datos personales del Cliente a Ikigai y otros terceros que deban obtener dichos datos para el propósito de ordenar y suministrar productos y servicios comprados por el Cliente.
4. El consentimiento al tratamiento de los datos personales conforme a los términos y condiciones descritos en este Aviso de Privacidad se entiende otorgado por el Cliente siempre que el Cliente no manifieste expresamente oposición alguna respecto al presente Aviso de Privacidad.
5. El Ikigai Brand Leader se obliga a obtener el consentimiento del Cliente si el uso se refiere a datos personales sensibles según los define la LPDP, salvo que sea aplicable alguna de las excepciones señaladas en el artículo 10 de la LPDP.
6. Si el Cliente tiene cualquier duda o inquietud acerca de las prácticas de privacidad del Ikigai Brand Leader puede contactar al mismo por correo electrónico a la dirección [INSERTE DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO DEL IBL] o por teléfono al [INSERTE NÚMERO TELEFÓNICO DEL IBL].
7. El Cliente puede revocar el consentimiento otorgado para el tratamiento de sus datos personales mediante una solicitud por escrito dirigida al domicilio proporcionados arriba o al correo electrónico del Ikigai Brand Leader dirección [INSERTE DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO DEL IBL]. Del mismo modo el Cliente tiene derecho a (i) tener acceso a sus datos personales que están en posesión del Ikigai Brand Leader y a los detalles de su tratamiento; (ii) actualizar o rectificar dichos datos personales cuando sean inexactos o incompletos; (iii) exigir la cancelación, eliminación o destrucción de sus datos personales (cuando se hayan cumplido las finalidades para las cuales fueron obtenidos); y (iv) oponerse al tratamiento de sus datos personales para fines específicos o por existir causa legítima para ello. El Cliente podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante un escrito que contenga la siguiente información: su nombre y domicilio, documentos que acrediten su identidad o la legal representación del Cliente; una descripción clara y precisa de los datos personales sobre los que busca ejercer alguno de estos derechos y una descripción de su solicitud. Este documento deberá ser enviado al domicilio o dirección de correo electrónico del Ikigai Brand Leader proporcionados arriba. El Ikigai Brand Leader tendrá la obligación para responder a su solicitud en un periodo de veinte días de la fecha en que sea recibida la solicitud.
8. El Ikigai Brand Leader se reserva el derecho de actualizar y/o modificar los términos del presente Aviso de Privacidad en cualquier momento, en cuyo caso, comunicará dicha situación mediante un correo electrónico a la dirección de correo electrónico proporcionada por el Cliente.



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

A solicitud de Ikigai el Ikigai Brand Leader deberá proporcionar a Ikigai evidencia de que los clientes del Ikigai Brand Leader han recibido el Aviso de Privacidad. Por ende se recomienda a los Ikigai Brand Leaders que obtengan y conserven un reconocimiento por escrito de la recepción del Aviso de Privacidad de todos los clientes de los que el Ikigai Brand Leader recabe o tenga acceso a Datos Personales.

B. Indemnización. El Ikigai Brand Leader acuerda indemnizar y sacar en paz y a salvo a Ikigai de cualesquiera responsabilidades, gastos u otros costos, incluyendo de forma enunciativa pero no limitativa costas judiciales y honorarios de abogados, derivados de reclamaciones y acciones en contra de Ikigai relacionadas con violaciones por parte del Ikigai Brand Leader a la LPDP o a la obtención, uso o divulgación de Datos Personales por parte del Ikigai Brand Leader.

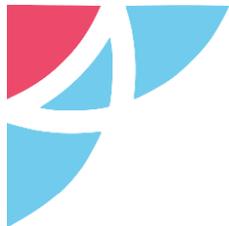
C. Terminación. En el caso de que un Ikigai Brand Leader incumpla cualesquiera leyes de privacidad o políticas de Ikigai aplicables, Ikigai podrá terminar el Contrato de Distribuidor Independiente del Ikigai Brand Leader de Ikigai.

XI. Modificaciones. Ikigai podrá modificar el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai, incluyendo estas Políticas y Procedimientos de Ikigai y el Plan de Compensación de Ikigai, en cualquier momento, publicando las modificaciones en tu Back Office en Línea. Los Ikigai Brand Leaders deben revisar regularmente el sitio de internet de Ikigai para verificar si hay modificaciones. Las modificaciones hechas por Ikigai se incorporarán como parte del Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai y serán aplicables a partir de: (1) la fecha de firma o la fecha en la que se publique el Contrato modificado en el sitio de internet de Ikigai, o (2) prospectivamente en la fecha especificada en la modificación. Ninguna modificación aplicará en forma retroactiva. Al continuar aceptando beneficios bajo el Contrato, incluyendo de forma enunciativa pero no limitativa los Pagos Ikigai, la compra de Productos y Servicios Ikigai a precios de descuento y el uso del Back Office, los Ikigai Brand Leaders están afirmando que aceptan el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai, incluyendo estas Políticas y Procedimientos de Ikigai y el Plan de Compensación de Ikigai y cualesquiera modificaciones a los mismos. En caso de existir una contradicción entre estas Políticas y Procedimientos de Ikigai y el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai, prevalecerá el Contrato de Distribuidor Independiente Brand Leader de Ikigai.

Compromiso de Ikigai con los Ikigai Brand Leaders

Ofrecemos un programa que probará ser financieramente beneficioso para aquellos que tienen la motivación de hacer logros. Ofrece la libertad de diseñar metas personales, una oportunidad de desarrollar estabilidad a largo plazo y una relación de respeto con nuestra sociedad. La relación entre Ikigai y sus Ikigai Brand Leaders es la de un equipo basado en mutua confianza, respeto e integridad. Al apoyar a nuestros Ikigai Brand Leaders para lograr sus metas y sueños, Ikigai se esfuerza en demostrar el verdadero significado de un equipo. Este es nuestro compromiso con nuestros Ikigai Brand Leaders.

APÉNDICE 1 – POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN Y PUBLICIDAD



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

I. Política General de Comercialización y Publicidad

Ikigai ha desarrollado un sistema de éxito basado en una sólida experiencia y conocimiento. Hemos creado materiales de comercialización, herramientas de negocios y actividades para dar un soporte total a este modelo. No se requieren otros materiales de comercialización o actividades para tener éxito como Ikigai Brand Leader de Ikigai. Por esta razón, Ikigai recomienda enfáticamente a sus Ikigai Brand Leaders a no crear y/o distribuir cualesquier materiales de comercialización. Para efectos de esta política, los materiales de comercialización no se limitan a material impreso sino que también incluyen contenidos en sitios y páginas de internet, así como apariciones y declaraciones en medios.

Los Ikigai Brand Leaders deben obtener la previa aprobación por escrito de Ikigai de cualquier material creado para sus negocios Ikigai. Los Ikigai Brand Leaders deben llenar un Formato de Solicitud disponible en <https://myacn.acninc.com> para Ikigai Brand Leaders y enviarlo a la atención del departamento de Publicidad Suplementaria de Ikigai mediante alguno de los métodos disponibles en el formato de solicitud. Cualquier aprobación por escrito otorgada por Ikigai solamente se otorga para el material sometido y revisado. Cualquier material debe ser sometido nuevamente a Ikigai para su aprobación. Deberán hacerse todos los cambios a materiales de comercialización personales que Ikigai solicite. En caso contrario, el Ikigai Brand Leader incurrirá en incumplimiento de las Políticas y Procedimientos de Ikigai y se tomarán acciones que pueden llegar hasta la desactivación.

Todas las aprobaciones de comercialización y publicidad del Ikigai Brand Leader quedan a la sola discreción de Ikigai.

II. Uso de la Identidad de Ikigai

En adición a sus Ikigai Brand Leaders y empleados, la identidad de Ikigai es uno de sus activos más valiosos y por ello debe ser protegida en todo momento a fin de mantener su integridad para todos. Consecuentemente, les está estrictamente prohibido a los Ikigai Brand Leaders de Ikigai declarar en cualquier momento o de cualquier manera que tienen cualquier otra relación con Ikigai distinta a su posición como un "Brand Leader de Ikigai".

Asimismo, les está estrictamente prohibido a los Ikigai Brand Leaders que utilicen los logotipos, nombres, marcas y otra información propiedad de Ikigai o sus empresas controladoras, subsidiarias y afiliadas, a menos que sea aprobado por escrito por Ikigai. Lo anterior incluye en forma enunciativa pero no limitativa, URLs de sitios de internet, contenidos en línea, materiales de comercialización, fotografías, señalizaciones, etc. Solamente Ikigai y sus empresas controladoras, subsidiarias y afiliadas están autorizadas para usar dichos logotipos, nombres, marcas y otra información propiedad de Ikigai. La producción de cualquier material que contenga logotipos, nombres, marcas y otra información propiedad de Ikigai sin su previa autorización por escrito está estrictamente prohibida.

III. Comercialización en Frío para la Obtención de Clientes y Reclutamiento

Ikigai es una empresa de comercialización multinivel que está enfocada únicamente en relaciones o técnicas de "comercialización calurosa". Ikigai prohíbe estrictamente a sus Ikigai Brand Leaders que usen técnicas de

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

"comercialización en frío" en cualquier momento para obtener clientes o reclutar a personas para convertirse en distribuidores independientes autorizados.

La comercialización en frío se define como cualquier actividad promocional dirigida a personas al azar que no tienen relaciones personales, de negocios, sociales o de conocidos con el promotor.

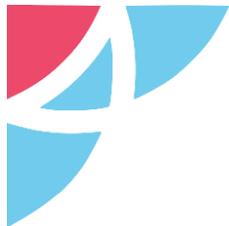
Como ejemplos de comercialización en frío se incluye pero sin limitación, publicidad masiva, compra de iniciativas, la participación en exhibiciones comerciales o la venta de puerta en puerta, tele-mercadeo, la distribución de folletos, la venta en calles o carreteras públicas, etc. Asimismo, Ikigai prohíbe estrictamente la compra o venta de clientes en cualquier momento.

Asimismo, Ikigai permite pero recomienda enfáticamente no utilizar técnicas de comercialización en frío con el propósito de reclutar a otros Ikigai Brand Leaders, toda vez que las mismas pueden ser costosas, no efectivas y altamente distractoras para los esfuerzos de comercialización de la red del Ikigai Brand Leader. Está estrictamente prohibido el uso de tele-mercadeo y "marcación rápida" (al azar o auto marcación) para propósitos de reclutamiento. Si un Ikigai Brand Leader de Ikigai no observa la recomendación de Ikigai y usa técnicas de comercialización en frío sólo en sus esfuerzos para reclutar, entonces ese Ikigai Brand Leader es responsable de observar cualesquiera leyes, limitaciones o reglamentos aplicables que regulen dichas técnicas, incluyendo la veracidad de toda la información presentada. Adicionalmente, cualesquiera materiales, guiones, anuncios, literatura, videos, audios, etc., usados junto con esfuerzos de comercialización en frío deben cumplir cabalmente con la política de Ikigai de "Desarrollo y Uso de Materiales de Comercialización Independientes". Ikigai prohíbe estrictamente el uso de materiales creados para distribución en mercados fríos para el propósito de conseguir clientes. No se permite a los Ikigai Brand Leaders el uso de comercialización en frío con el propósito de conseguir clientes. Si un Ikigai Brand Leader desea crear material a ser distribuido mediante alguna de las técnicas de comercialización en frío antes mencionadas, ese material debe estar enfocado en la oportunidad de negocios y si el Ikigai Brand Leader es contactado para solicitarle información, entonces podrá discutir con mayor detalle los productos y servicios; sin embargo el material de comercialización o publicidad no debe dirigirse a la obtención de clientes.

IV. Conducta No Autorizada

Bajo ninguna circunstancia se permite a un Ikigai Brand Leader que contacte directamente a cualquier Proveedor de Ikigai con el que Ikigai tenga un contrato, salvo que sea en relación específica con una cuenta personal que el Ikigai Brand Leader tenga con dicho proveedor. No se permite a los Ikigai Brand Leaders que contacten directamente a algún Proveedor de Ikigai para obtener información, hacer preguntas u obtener material publicitario. Todo lo que un Ikigai Brand Leader necesita puede encontrarlo en el Back Office para IBL. Los Brand Leaders no pueden usar el nombre o logotipo de ningún Proveedor de Ikigai en páginas de internet personales, incluyendo referencias a algún número telefónico de un proveedor.

Además, se prohíbe a los Ikigai Brand Leaders que llenen cualquier solicitud de servicios a nombre de sus clientes. Todas las órdenes de servicios de los clientes deben ser llenadas por los clientes. El Ikigai Brand Leader puede estar presente para guiar al cliente a través del procesamiento de una orden pero no debe llenar ninguna



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

información en la orden del cliente.

V. Desarrollo y Uso de Materiales de Comercialización Independientes

Los materiales de comercialización se definen como cualquier comunicado impreso, transmitido o en línea, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, anuncios, folletos, cintas de video, cintas de audio, panfletos, pancartas, banderas, sitios de internet, grabaciones telefónicas, correos electrónicos, materiales de presentación, vestimenta, letreros, etc.

Ikigai prohíbe estrictamente materiales de comercialización creados por un Ikigai Brand Leader que 1) no cumplan con la política de Ikigai sobre el uso de logotipos, nombres, marcas e información propiedad de Ikigai, 2) hagan referencias específicas a productos de Ikigai, sus planes o sus precios o a cualquier componente del Plan de Compensación de Ikigai, 3) hagan cualesquiera afirmaciones o garantías relacionadas con ahorros, cuotas o precios, expresamente o de manera implícita, 4) hagan cualesquiera afirmaciones sobre ganancias o proporcionen cálculos hipotéticos de ganancias, expresamente o de manera implícita, o 5) presenten a Ikigai como una oportunidad de empleo, expresamente o de manera implícita; a menos que sean aprobados por escrito por Ikigai.

Ikigai puede permitir la distribución de materiales de comercialización creados por un Ikigai Brand Leader que promuevan una reunión para una presentación, un evento o una conversación para atraer interés solamente para efectos de reclutamiento, sujeto a que dichos materiales: 1) no sean vendidos, 2) solamente promuevan una presentación, un evento o una conversación para atraer interés, 3) cumplan con la política de Ikigai sobre el uso de logotipos, nombres, marcas e información propiedad de Ikigai, 4) no hagan referencias específicas a productos, planes o precios de Ikigai o a cualquier componente del Plan de Compensación de Ikigai, 5) no hagan afirmaciones o garantías relacionadas con ahorros, cuotas o precios, ya sea expresamente o de manera implícita, 6) no hagan afirmaciones sobre ganancias o proporcionen cálculos hipotéticos de ganancias, expresamente o de manera implícita, y 7) no presenten a Ikigai como una oportunidad de empleo, expresamente o de manera implícita.

A. Sitios Personales de Internet, Blogs, Páginas de Internet y Sitios de Redes Sociales

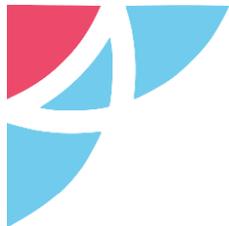
Ikigai entiende el incremento en el uso de material en línea y que muchos Ikigai Brand Leaders desean utilizar estos métodos para manejar sus negocios Ikigai.

Existen reglas y reglamentos extremadamente estrictos que deben ser cumplidos por los sitios y páginas de internet. Por favor revise la sección IX de este documento para ver todos los detalles.

B. Tarjetas de Presentación

Solamente las tarjetas de presentación ordenadas a través de Ikigai están autorizadas para contener el logotipo y otra información propiedad de Ikigai. Si un Ikigai Brand Leader desea crear sus propias tarjetas de presentación, las mismas no pueden ostentar logotipos, nombres, marcas y otra información propiedad de Ikigai. Sin embargo podrán contener una referencia a sí mismos como "Ikigai Brand Leader".

C. Afirmaciones de Ganancias/Ingresos y Ahorros o Garantías de Precios o Afirmaciones sobre Productos



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

Ikigai, incluyendo sus subsidiarias al 100%, prohíben estrictamente que los Ikigai Brand Leaders de Ikigai hagan cualesquiera afirmaciones o garantías relacionadas con ganancias/ingresos, ya sea en forma expresa o implícita. Esta limitación aplica tanto a comunicados por escrito como verbales. Solamente se permite el uso de cálculos hipotéticos de ganancias preparados y aprobados por Ikigai y sólo pueden ser usados para el propósito de describir el Plan de Compensación de Ikigai.

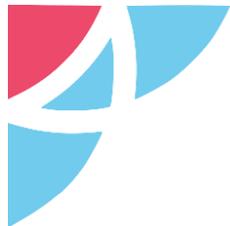
Los Ikigai Brand Leaders no deben otorgar ninguna declaración o garantía relacionadas con los Productos y Servicios Ikigai a nombre de Ikigai. Los Ikigai Brand Leaders de Ikigai no pueden hacer referencias a garantías de ahorros específicas o numéricas, ya sea en forma expresa o implícita, con respecto a los servicios Ikigai. Los Ikigai Brand Leaders de Ikigai no pueden hacer referencias, ya sea en forma expresa o implícita, sobre resultados específicos del uso de productos Ikigai. Les está estrictamente prohibido a los Ikigai Brand Leaders hacer cualesquiera afirmaciones con respecto a las propiedades terapéuticas, de seguridad o curativas de los productos, salvo que esté contenido en la literatura creada por Ikigai. Los Ikigai Brand Leaders tampoco pueden hacer cualesquiera afirmaciones médicas sobre los productos, incluyendo cualquier afirmación de que un producto es útil para el tratamiento, prevención, diagnóstico o cura de cualquier enfermedad. Los Ikigai Brand Leaders deben recomendar a cualquier cliente que esté bajo el cuidado de un médico o bajo tratamiento médico que busque la asesoría de la persona encargada del cuidado de su salud antes de modificar su régimen nutricional.

D. Uso de Información de Socios

El éxito de Ikigai se basa en gran medida en sus relaciones con sus socios, transportistas y proveedores para proporcionar a sus clientes grandes ahorros y valor. Sólo Ikigai tiene el permiso de usar información propiedad de los transportistas y proveedores de Ikigai tales como logotipos, nombres y marcas en materiales creados por Ikigai ya sea en forma impresa o en internet. Los Ikigai Brand Leaders no tienen permiso de usar los nombres y/o logotipos de los transportistas y proveedores en ningún material de comercialización o material publicitario que ellos elaboren. Sin embargo, los Ikigai Brand Leaders pueden usar frases como "principales compañías de inalámbricos" o "proveedores líder a nivel nacional".

E. Prohibición de Uso de Conferencistas y Celebridades

Les está estrictamente prohibido a los Ikigai Brand Leaders grabar, filmar, capturar o transmitir de cualquier forma cualesquiera presentaciones o apariciones de conferencistas o celebridades en cualquier evento de Ikigai, sin la previa aprobación por escrito de Ikigai. Se prohíbe a los Ikigai Brand Leaders usar, transmitir, mostrar, reproducir, distribuir y re-imprimir de cualquier forma y a través de cualquier medio, la imagen o semejanza, mediante fotografía, cinta de video, medio de filmación digital, ilustración u obra de arte, el nombre, la voz o la información biográfica de cualquier conferencista de Ikigai, portavoz o celebridad, de cualquier manera que pueda ser interpretada como una aval o publicidad, a menos que Ikigai lo apruebe de manera específica por escrito. Cualesquiera grabaciones permitidas en un evento o reunión de Ikigai o en cualquier discurso o presentación hechos por empleados o representantes de Ikigai o de Empresas Relacionadas de Ikigai, solamente se permiten para uso privado y no pueden ser publicadas, distribuidas, copiadas o transmitidas en formato o medio alguno o ser mostradas a clientes de Ikigai u otros distribuidores independientes autorizados de Ikigai actuales o en prospecto.



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

F. Incentivos en Efectivo o Monetarios

Ikigai prohíbe a los Ikigai Brand Leaders de Ikigai que ofrezcan incentivos, promociones, premios o bonos en efectivo o monetarios a los miembros de su línea descendente o de su organización en línea ascendente o a clientes como un método para influenciar la obtención de clientes. Para eliminar prácticas de reclutamiento cruzado, Ikigai prohíbe estrictamente el uso de incentivos, promociones, premios o bonos en efectivo o monetarios para propósitos de reclutar a nuevos Ikigai Brand Leaders.

Ikigai recomienda a sus Ikigai Brand Leaders promover la obtención de clientes y reclutamiento observando el modelo específico de ventas de Ikigai.

G. Mensajes Grabados

Los Ikigai Brand Leaders de Ikigai no pueden tener una contestadora de voz con un mensaje o contestar su teléfono de una manera que pudiera conducir a la persona que llama a creer que ha contactado a cualquier funcionario u oficina corporativa de Ikigai. Cuando usen el nombre Ikigai, los Ikigai Brand Leaders deben decir "Distribuidor Independiente Ikigai Brand Leader".

H. Promoción de otros Negocios o Programas

Ikigai prohíbe estrictamente que se comercialicen otros negocios, productos, servicios, seminarios o programas en conjunto con la oportunidad Ikigai. Esta limitación es aplicable a todas las actividades promocionales, incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, materiales de comercialización, eventos, presentaciones, intentos verbales para conseguir clientes, etc.

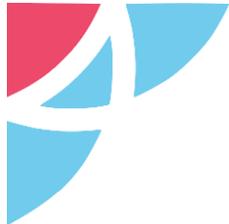
Adicionalmente, Ikigai recomienda enfáticamente que no se usen conferencistas que no son de Ikigai en cualquier evento relacionado con Ikigai.

VII. Investigaciones de los Medios, Apariciones Personales, Testimonios

Ocasionalmente los Ikigai Brand Leaders de Ikigai pueden ser contactados por miembros de los medios para ser una fuente o un sujeto de una historia. Si esto ocurre a los Ikigai Brand Leaders deben referir este tipo de investigaciones al Departamento de Comercialización de Ikigai.

Se prohíbe estrictamente a los Ikigai Brand Leaders que representen a Ikigai en cualquier foro público de medios y que usen medios en forma gratuita incluyendo en forma enunciativa pero no limitativa, nuevos lanzamientos, artículos, editoriales, publicidad no pagada, infomerciales/publirreportajes y apariciones en programas de televisión, cable o radio para promover o publicitar a Ikigai o sus productos, a menos que sea aprobado por escrito por Ikigai.

La solicitud de aprobación debe presentarse por escrito al Departamento de Comercialización de Ikigai por lo menos treinta (30) días antes de la actividad en medios. Esta política es necesaria para asegurar una correcta, legal y consistente imagen pública de Ikigai y sus Ikigai Brand Leaders. Todas las declaraciones y/o apariciones en medios quedan sujetas en todo momento a la entera discreción de Ikigai. Los Ikigai Brand Leaders otorgan su consentimiento para que Ikigai use el nombre del Ikigai Brand Leader, sus testimonios (u otras declaraciones



POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

sobre Ikigai, los Productos y Servicios Ikigai o la oportunidad en forma impresa o grabada, incluyendo traducciones, citas y reproducciones electrónicas), su imagen o semejanza (producidas o grabadas en fotografías, en medios digitales o electrónicos, en video o película) en relación con la publicidad, promoción y publicitación de la oportunidad Ikigai, los Productos y Servicios Ikigai o cualquier evento relacionado con o patrocinado por Ikigai.

VIII. Eventos

Ikigai apoya la práctica de Eventos de Capacitación Regionales, "Súper Sábados," Reuniones sobre la Oportunidad del Negocio y Recepciones Privadas, ya que son herramientas de capacitación valiosas cuando se llevan a cabo en forma apropiada tanto con profesionalismo como con integridad. La verdadera intención de estos eventos es proporcionar capacitación adicional sobre la oportunidad Ikigai y cómo tener éxito en este negocio.

Bajo ninguna circunstancia los Eventos Regionales o cualquier otro tipo de reunión o sesión de entrenamiento tiene como finalidad el proporcionar algún flujo adicional de ingresos a las personas que patrocinan los eventos, los cuales deben ofrecerse siempre como actividades no lucrativas. Bajo ninguna circunstancia debe cobrarse a los invitados algún tipo de cuota de admisión a un evento auspiciado por un Ikigai Brand Leader.

Todos los Eventos Regionales y "Súper Sábados" deben someterse a la aprobación de Ikigai junto con los términos vigentes para auspiciar Eventos Regionales o "Súper Sábados". Se considerará que todos los Eventos Regionales y "Súper Sábados" que no estén previamente aprobados se encuentran fuera de la filosofía de capacitación de Ikigai y no serán promovidos ni avalados por la sociedad de forma alguna. La asistencia a eventos de Ikigai no es un requisito para ser un Ikigai Brand Leader ni es un requisito para tener éxito en este negocio.

IX. Comercialización y Publicidad por Internet

Ikigai cuenta con una variedad de páginas oficiales de internet y también ofrece a todos los Ikigai Brand Leaders la opción de registrarse para tener su propia Página de Distribuidor personal para ayudarles a promover su negocio. Ikigai cree firmemente que proporciona a sus Ikigai Brand Leaders todas las herramientas en línea para que puedan manejar un negocio exitoso y por este motivo recomienda que no se lleve a cabo cualquier comercialización o publicidad en línea fuera de lo que ya proporciona Ikigai.

A. Tienda en Línea del Ikigai Brand Leader

Ikigai puede ofrecer a sus Ikigai Brand Leaders una página de internet replicada la cual es creada, manejada y actualizada por Ikigai. Estas páginas de internet proporcionan una tienda personalizada en línea a través del cual los Ikigai Brand Leaders pueden vender productos y servicios Ikigai, así como promover y patrocinar a nuevos Ikigai Brand Leaders para que se unan a la oportunidad Ikigai. La Tienda en Línea de internet del Ikigai Brand Leader está vinculada directamente al Número de Ikigai Brand Leader del representante. Se recomienda a los Ikigai Brand Leaders que usen este sitio de internet en conjunto con las actividades que realizan en relación con su negocio Ikigai.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

B. Otros Sitios Personales de Internet, Blogs, Páginas de Internet y Sitios de Redes Sociales

Si un Ikigai Brand Leader opta por crear cualesquiera sitios personales de internet, páginas de internet, blogs y/o sitios en redes sociales (MySpace, YouTube, Facebook, Twitter, etc.) está obligado a cumplir con las siguientes condiciones:

- El contenido no debe incluir ninguna información propiedad de Ikigai como pueden ser sus logotipos, nombre, marcas, etc.
- Ningún material de video de Ikigai o presentaciones en línea de Ikigai debe estar disponible bajo ninguna circunstancia en cualesquiera sitios de internet distintos a aquellos que son creados o autorizados por Ikigai. Sin embargo los Ikigai Brand Leaders pueden establecer vínculos/links a los sitios de internet de Ikigai o a su Página de Distribuidor de Ikigai para que puedan verse dichos videos y presentaciones.
- Las palabras "Brand Leader de Ikigai" deben aparecer en la página de inicio junto con el nombre del Brand Leader.
- Ningún material en línea debe dar la impresión de que se es un representante de la empresa Ikigai en vez de un Ikigai Brand Leader. Esto incluye el uso de Ikigai o ACN Inc. como título de cualquier página dentro del sitio de internet, especialmente la Página de Inicio.
- El material en línea del Ikigai Brand Leader no debe contener ninguna información sobre productos y solamente puede incluir información y textos relacionados con la oportunidad de los negocios previamente aprobados por escrito por Ikigai.
- Excepto por el vínculo/link a los sitios de internet de la empresa Ikigai o la tienda en Línea Personal del Ikigai Brand Leader, los sitios personales de internet que el Ikigai Brand Leader use primordialmente para promover la oportunidad Ikigai o los Productos y Servicios Ikigai no pueden promover o contener vínculos/links externos a sitios que promueven otros productos o servicios que no sean Productos y Servicios Ikigai u otras oportunidades, eventos, individuos u organizaciones, salvo que sea previamente aprobado por escrito por Ikigai.
- Está estrictamente prohibido aceptar órdenes y llevar a cabo operaciones de venta de Productos y Servicios Ikigai en línea utilizando un sitio de ventas por internet distinto a www.myacn.com o en la tienda personal del Ikigai Brand Leader, salvo que sea previamente aprobado por escrito por Ikigai.
- Las copias que se bajen de los sitios de internet de la empresa Ikigai o tomadas de literatura impresa de Ikigai deben utilizarse exactamente tal y como están impresas o escritas. Cambiar una o dos palabras puede cambiar el significado o la definición.
- Una vez que el sitio de un Ikigai Brand Leader está terminado, el Ikigai Brand Leader debe enviar a Ikigai un vínculo para que pueda hacer pruebas o enviar fotos de las pantallas junto con su Formato de Solicitud, para revisión y aprobación.
- No existen garantías con respecto a ingresos y el éxito o fracaso de cada Ikigai Brand Leader dependen de las propias habilidades y esfuerzo personal de cada Ikigai Brand Leader. Los sitios de internet no deben presentar información falsa o engañosa

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS IKIGAI SERVICIOS

- sobre Ikigai o la oportunidad Ikigai.
- Los Ikigai Brand Leaders no deben violar o infringir los derechos de otros, incluyendo derechos de privacidad, publicidad y de propiedad.
- Es responsabilidad exclusiva de cada Ikigai Brand Leader asegurarse que su material en línea cumpla cabalmente con las directrices previstas en estas Políticas y Procedimientos, así como con todas las leyes y reglamentos federales y estatales aplicables. Los Ikigai Brand Leaders también son responsables de asegurarse que su línea descendente cumpla con estas políticas.
- Todo contenido (incluyendo gráficas) debe ser sometido a Ikigai y debe obtenerse su aprobación por escrito antes de que el contenido sea lanzado a internet.

C. Nombres de Dominio en Sitios de Internet y URLs

Los localizadores uniformes de recursos (URLs) en Internet obtenidos por un Ikigai Brand Leader de Ikigai no pueden contener o hacer referencias a los nombres o nombres comerciales de Ikigai o de las Empresas Relacionadas de Ikigai o los Productos y Servicios Ikigai. Si un sitio de internet contiene dichas referencias, se exigirá al Ikigai Brand Leader de Ikigai que libere el URL a Ikigai sin costo alguno. Los nombres de Ikigai y los productos son marcas registradas y solamente Ikigai está autorizada para elaborar y comercializar en línea cualquier material en el que se usen dichas marcas.

D. Correo No Deseado

Ikigai no permite que sus Ikigai Brand Leaders envíen correos electrónicos no solicitados. Cualquier correo electrónico que sea enviado por un Ikigai Brand Leader y que promueva a Ikigai, la oportunidad Ikigai o los productos o servicios Ikigai debe cumplir con lo siguiente:

- Debe existir una dirección de correo electrónico del remitente que reciba respuestas y que incluya una solicitud de que en el futuro ya no se le envíen ofertas o comunicados por correo electrónico (un aviso de "no más emails" que funcione).
- Se prohíbe el uso de títulos engañosos y/o información falsa en encabezados.
- Deben ser cumplidas todas las solicitudes de "no más emails", tanto aquellas que se reciban por correo electrónico como las que se reciban por correo regular.
- Todos los correos electrónicos que promocionen a Ikigai, su oportunidad o sus productos, deben cumplir con todas las demás directrices sobre comercialización y publicidad previstas en esta política.