

APÉNDICE “D”

PROCEDIMIENTOS DE VENTA Y SOLICITUD DE INVERSIONISTAS MODIFICADO Y REPLANTEADO

Universal Settlements International Inc.

Procedimientos para el Proceso de Venta y Solicitud de Inversionistas (SISP)

Declaraciones

- A. El 2 de diciembre de 2008, Universal Settlements International Inc. (“**USI**” o la “**Compañía**”) solicitó y obtuvo protección respecto de sus acreedores según la *Companies’ Creditors Arrangement Act* [Ley sobre los Acuerdos con los Acreedores de Compañías], Leyes Modificadas de Canadá 1985, cap. C-36, tal como fue enmendada (la “**CCAA**”, por sus siglas en inglés), de conformidad con las disposiciones de una orden (la “**Orden inicial**”) del Tribunal Superior de Justicia de Ontario (Lista Comercial) (el “**Tribunal**”).
- B. De conformidad con la Orden Inicial, Ernst & Young Inc. fue designado como Supervisor (en su calidad de Supervisor y no en su capacidad personal y corporativa, el “Supervisor”) durante los procedimiento de CCAA (los “**Procedimientos según la CCAA**”).
- C. De conformidad con el Plan y la Declaración de Fideicomiso, la Compañía acordó tener a su cargo ciertos activos y propiedad de la Compañía, incluyendo las Pólizas, en fideicomiso para los Beneficiarios del Plan;
- D. El 1º de octubre de 2014, el Tribunal emitió una Resolución (la “**Orden de Aprobación del SISP**”) que aprobó que se iniciara un proceso de venta y solicitud un (1) día hábil después de la emisión de la Orden Interlocutoria de la Modificación del Plan (la “**Fecha de Inicio del SISP**”), bajo los términos y condiciones establecidos en ese documento (El 19 de noviembre de 2014, el Tribunal emitió una orden (la “**Orden de Modificación del “SISP”**) que aprobó la modificación y el replanteamiento del proceso de venta y solicitud de inversionistas que comenzaría en la Fecha de inicio del SISP, bajo los términos y condiciones aquí establecidos (según se enmendó y replanteó el “**SISP**”) y los

Procedimientos del SISP que se establecen en el presente, que describen, entre otras cosas, las Pólizas disponibles para la venta, la oportunidad de invertir en o refinanciar o financiar las Pólizas, la manera en que los posibles licitadores puedan acceder o continuar teniendo acceso a los materiales para actuar con la debida diligencia en lo que toca a las Pólizas, la manera en que los licitadores y las ofertas se convierten en Licitadores calificados y Ofertas calificadas, la recepción y negociación de Ofertas calificadas recibidas, la selección definitiva de una o más Ofertas ganadoras, y el proceso para su aprobación por parte del Tribunal (estos "Procedimientos del SISP").

- E. La orden de Aprobación del SISP, la Orden de Modificación del SISP, el SISP y estos Procedimientos del SISP regirán exclusivamente el proceso para solicitar y seleccionar las licitaciones para la venta de la totalidad o sustancialmente la totalidad de las Pólizas, una inversión en las Pólizas o el refinanciamiento o el financiamiento de las Pólizas.
- F. A menos que se indique lo contrario en este documento, cualquier evento que ocurra en un día que no sea laborable, se considerará que tiene lugar en el siguiente día hábil.

Definiciones

- 1. Los siguientes términos en mayúscula tendrán los siguientes significados cuando se utilicen en este SISP:
 - (a) "**Moción de aprobación**" significa la moción ante el Tribunal de una orden que apruebe la Oferta ganadora y que autorice a la Empresa a celebrar todos y cada uno de los acuerdos necesarios con respecto a la Oferta ganadora y para llevar a cabo otras acciones que sean necesarias o convenientes para que la Oferta surta efecto;
 - (b) "**Fecha límite de presentación de ofertas**" tendrá el significado que se le da en el párrafo 20;
 - (c) "**Día hábil**" significa cualquier día que no sea (a) un sábado o domingo, o (ii) un día que sea día feriado oficial en Toronto, Ontario;

- (d) **"CCAA"** tendrá el significado que se le da en la Declaración A;
- (e) **"Procedimientos según la CCAA"** tendrá el significado que se le da en la Declaración B;
- (f) **"Compañía"** tendrá el significado que se le da en la Declaración A;
- (g) **"Acuerdo de confidencialidad"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 4(c);
- (h) **"Tribunal"** tendrá el significado que se le da en la Declaración A;
- (i) **"Cuarto de Datos"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 4(d);
- (j) **"Declaración de Fideicomiso"** significa la declaración fiduciaria por parte de la Compañía de fecha 17 de julio de 2009 de conformidad con la cual la Compañía acordó quedarse a cargo de cierta propiedad de la Compañía, incluyendo las Pólizas, en fideicomiso para los Beneficiarios del Plan, de acuerdo con el Plan;
- (k) **"Depósito"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 21(e);
- (l) **"Período de depósito de garantía"** significa, en el caso de una Oferta ganadora que sea una Propuesta de venta, el período entre el cierre de la Oferta ganadora y la liberación total y completa a la Compañía, como fiduciario de los Beneficiarios del plan, de todas las ganancias del precio de venta o cantidad pagada en una cuenta de garantía por el Licitador adjudicado a la Compañía, de conformidad con los términos del acuerdo de compra definitivo relativo a la Oferta ganadora;
- (m) **"Formulario de APA"** se entiende como el formulario del acuerdo de compra que debe proporcionarse a los Licitadores calificados de la Fase II de SISP, que ha de ser marcado por éstos para mostrar los cambios propuestos de conformidad con el párrafo 21(e);
- (n) **"Orden inicial"** tendrá el significado que se le da en la Declaración A;

- (o) **"Propuesta de inversión"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 7;
- (p) **"CARTA DE INTENCIÓN"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 16;
- (q) **"Fecha límite de la Carta de intención"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 16;
- (r) **"Oferta de la gerencia"** significa una posible oferta con un Licitador potencial cuando uno o más miembros del Equipo de Gerencia de USI participan de alguna forma;
- (s) **"Supervisor"** tendrá el significado que se le da en la Declaración B
- (t) **"Contrato de Cuenta supervisada"** significa el contrato de cuenta supervisada de fecha de 17 de julio de 2009, entre la Compañía y el Supervisor, y que puede ser modificado, completado o actualizado de vez en cuando;
- (u) **"Cuenta de Fideicomiso supervisada"** significa la cuenta fiduciaria supervisada como se define en el Contrato de Cuenta supervisada;
- (v) **"Sitio Web del Supervisor"** significa el sitio web del Supervisor de los Procedimientos según la CCAA ubicados en www.ey.com/ca/universalsettlements;
- (w) **"Fecha máxima"** se entenderá el 18 de marzo de 2015 o cualquier otra fecha que el Supervisor acuerde de vez en cuando;
- (x) **"Licitador calificado de la Fase I"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 12;
- (y) **"Licitador calificado de la Fase II"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 19;
- (z) **"Plan"** significa el Plan de Concordato Modificado de fecha 16 de junio de 2009;

- (aa) **"Orden interlocutoria de la Modificación del Plan"** significa la orden del Tribunal que aprueba una modificación del Plan, según sea modificado, replanteado o complementado de vez en cuando;
- (bb) **"Beneficiarios del Plan"** se refiere a los Compradores (como se define en el Plan), los Acreedores ordinarios (como se define en el Plan) y cualquier otra parte que reciba beneficios bajo el Plan;
- (cc) **"Pólizas"** significa las pólizas de seguro de vida que posee la Compañía para el beneficio de los Beneficiarios del plan, y todos los derechos asociados con dichas pólizas, incluyendo el derecho a las prestaciones por fallecimiento en virtud del mismo, y para gran certeza no incluye ninguna cantidad de dinero en la cuenta fiduciaria supervisada;
- (dd) **"Posible licitador"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 10 (a) pero no incluirá a ningún o más miembros del Equipo Administrativo de USI, y **"Posibles licitadores"** significa más de uno de ellos;
- (ee) **"Fecha límite para el Posible licitador"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 12;
- (ff) **"Oferta calificada"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 21, pero no incluirá una Oferta administrativa, y **"Ofertas calificadas"** significa más de una de ellas;
- (gg) **"Licitador calificado"** significa un Licitador calificado de la Fase I o un Licitador calificado de la Fase II, pero no incluirá a ningún o más miembros del Equipo Administrativo de USI, y los **"Licitadores calificados"** significa más de uno de ellos;
- (hh) **"Propuesta de venta"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 6;
- (ii) **"Licitadores seleccionados"** tendrá el significado que se le da en el

párrafo 28(b);

- (jj) **"Lista de partes a notificar"** significa la Lista de notificación en los Procedimientos según la CCAA conforme se publiquen en el sitio web del Supervisor, y que puede actualizarse de vez en cuando;
- (kk) **"SISP"** tendrá el significado que se le da en la Declaración D;
- (ll) **"Orden de Modificación del SISP"** tendrá el significado que se le da en la Declaración D;
- (mm) **"Orden de Aprobación del SISP"** tendrá el significado que se le da en la Declaración D;
- (nn) **"Fecha de inicio del SISP"** tendrá el significado que se le da en la Declaración D;
- (oo) **"Procedimientos del SISP"** tendrá el significado que se le da en la Declaración D;
- (pp) **"Oferta adjudicada"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 28(a);
- (qq) **"Adjudicatario"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 28(a);
- (rr) **"Carta de promoción"** tendrá el significado que se le da en el párrafo 10(b); y
- (ss) **"Equipo de Gerencia de USI"** significa Jeff Panos, Chris Halas y Riaz Khan y cualquier otro empleado de la Compañía ocasionalmente designado por el Supervisor, a su única discreción, como miembro del Equipo de Gerencia de USI.

Ejecución del SISP

2. El Supervisor llevará a cabo el SISP. El Supervisor está plena y exclusivamente autorizado, facultado e instruido para tomar todas y cada una de las acciones y medidas, de conformidad con el SISP y estos Procedimientos del SISP. Si el

Supervisor determina en cualquier momento que tal vez no sea lo mejor para los Beneficiarios del Plan iniciar o continuar con un SISP, el Supervisor deberá tan pronto como sea razonablemente posible, presentar una moción ante el Tribunal que busque asesoría y dirección con respecto al comienzo, la continuación, modificación, suspensión o terminación de dicho SISP sobre aviso a la Lista de partes a notificar.

3. En cualquier momento durante el SISP, el Supervisor puede de vez en cuando: (a) consultar con la Compañía o aquellas otras partes que el Supervisor considere adecuado en relación con la ejecución del SISP (b) contratar a tales agentes, consultores o corredores que estime conveniente para apoyar en la ejecución del SISP (y cualquier referencia en este documento sobre el Supervisor incluirá a dichos agentes, consultores o corredores), y/o (c) solicitar consejo o dirección al Tribunal con respecto al desempeño de cualquiera de sus facultades y obligaciones en virtud del presente.
4. Las principales responsabilidades del Supervisor incluyen:
 - (a) preparar una lista de los posibles Licitadores;
 - (b) redactar la Carta de promoción;
 - (c) ayudar a los asesores legales con la preparación de la plantilla del acuerdo de confidencialidad para ser ejecutado por los posibles Licitadores (el "**Acuerdo de Confidencialidad**"), y publicar dicho Acuerdo de Confidencialidad en el Sitio Web del Supervisor;
 - (d) establecer y gestionar el Cuarto de datos electrónico para este SISP (el "**Cuarto de datos**");
 - (e) ayudar a los asesores legales con la preparación de la plantilla de Formulario de APA;
 - (f) gestionar todas las comunicaciones con los Licitadores potenciales y Licitadores calificados, antes y después de la recepción de las Cartas de intención y Ofertas calificadas. Estas comunicaciones pretenden, sin

limitación, facilitar la entrega de todas las comunicaciones, contactar a los posibles Licitadores y proporcionarles la Carta de promoción, coordinar la ejecución de los Acuerdos de confidencialidad por los Licitadores y gestionar el proceso de responder a todas las preguntas de los Licitadores potenciales y Licitadores calificados;

(g) negociar con los Licitadores potenciales y los Licitadores calificados; y

(h) revisar y considerar las Cartas de intención y Ofertas calificadas.

5. La Compañía asistirá al monitor con la preparación de todos los materiales enumerados anteriormente y suministrando el material necesario para actuar con la debida diligencia y destinado al Cuarto de datos y, en general deberá cooperar con el Supervisor con respecto a todas las acciones necesarias para alcanzar los objetivos de este SISP que son solicitar ofertas para la venta de, o la inversión en, o el refinanciamiento o financiamiento de las Pólizas que sean en beneficio de los Beneficiarios del Plan.

Oportunidades de Venta, Inversión y Financiamiento

6. Los Licitadores calificados tendrán la oportunidad de presentar una oferta para adquirir la totalidad o sustancialmente todas las Pólizas (una "**Propuesta de venta**") o para invertir en las Pólizas (una "**Propuesta de Inversión**") o para refinanciar o financiar las pólizas (una "**Propuesta de financiamiento**"). Una o más Ofertas calificadas por menos de sustancialmente todas las pólizas no serán excluidas de consideración, ya sea solas o en combinación, como una Oferta calificada u Oferta ganadora. Para mayor certeza, una Oferta administrativa no será una Oferta calificada.

"En las condiciones y lugar en que se encuentre"

7. Cualquier Propuesta de venta e inversión se hará "en las condiciones y lugar en que se encuentre", sin quedar representaciones o garantías de ningún tipo o naturaleza, excepto en la medida que de otra manera se establezca en la documentación de la operación definitiva con el Adjudicatario.

8. El Supervisor y la Compañía no son responsables de, y no tendrán ninguna responsabilidad con respecto a ninguna información obtenida por cualquier Licitador potencial, Licitador calificado o el Adjudicatario en relación con las Pólizas. El Supervisor y la Compañía y sus respectivos asesores no hacen ninguna representación o garantía en cuanto a la información o los materiales proporcionados a través del proceso de debida diligencia o que de otra manera se pongan a disposición de cualquier Licitador potencial, Licitador calificado de la Fase I, Licitador calificado de la Fase II, Licitador seleccionado o Adjudicatario, incluyendo toda información contenida en el Cuarto de datos, excepto, en el caso de la Compañía, en la medida establecida en virtud de cualquier documentación de la operación definitiva ejecutada y entregada por un Adjudicatario y la Compañía, como fideicomisario de las Pólizas.

Libre de cualquier y todo reclamo e intereses

9. En el caso de una Propuesta de venta de la totalidad o una parte de las pólizas, todos los derechos, títulos e intereses de la Compañía y de los Beneficiarios del Plan en y sobre las Pólizas a ser adquiridas se venderán libres de toda promesa, gravámenes, intereses de seguridad, cargos, opciones, pignoración, hipotecas e intereses correspondientes, salvo que se establezca de otra manera en un acuerdo de compra definitivo ejecutado con un Adjudicatario.

Solicitud de interés

10. Tan pronto como sea posible después de la concesión de la Orden de la Modificación del Plan, el Supervisor:
 - (a) compilará una lista de compradores potenciales, inversionistas y financieros (un "**Posible licitador**"), y la lista incluirá tanto a partes estratégicas como financieras que a su juicio comercial y razonable pudieran estar interesadas en la adquisición de las Pólizas o en invertir en o proporcionar refinanciamiento o financiamiento para las Pólizas; y
 - (b) enviará a cada Posible licitador una carta de solicitud que resuma la adquisición, la inversión y/o la oportunidad de financiamiento con

respecto a las Pólizas (la "**Carta de promoción**"). La Carta de promoción adjuntará un formulario de Acuerdo de confidencialidad. Dicho Acuerdo de confidencialidad y dicho Acuerdo de Confidencialidad podrá también encontrarse en el Sitio Web del Supervisor. Dicho Acuerdo de Confidencialidad deberá incluir disposiciones que permitan al Posible licitador comprometerse a aceptar y acatarse a las disposiciones del presente SISP y los Procedimientos del SISP en el presente documento. Se exigirá a los Posibles licitadores, entre otras cosas, firmar un Acuerdo de confidencialidad con el fin de obtener acceso a información confidencial (incluyendo el acceso al Cuarto de Datos) y la oportunidad de reunirse con las partes que disponga el Supervisor, para actuar con la debida diligencia.

- (c) El monitor se reserva el derecho de limitar el acceso de algún licitador calificado a cierta información en el Cuarto de datos, donde, a discreción del Supervisor, tal acceso podría afectar negativamente el SISP, la capacidad de mantener la información confidencial, o el valor de las Pólizas. Las solicitudes de información adicional se harán al Supervisor.

Requisitos de Participación

- 11. Salvo se disponga de otra manera en este documento, se ordene por el Tribunal o se acuerde por el Supervisor, con el fin de participar en el SISP y ser considerado como Licitador calificado de la Fase 1 o de la Fase II, un Posible licitador deberá entregar lo siguiente al Supervisor para que éste lo reciba a más tardar a las 5:00 p.m. (hora de Toronto) del lunes, 26 de enero de 2015 o en una fecha o tiempo posterior que el Supervisor determine conveniente o según lo ordene el Tribunal (la "**Fecha y hora límite para el Posible licitador**"):

- (a) un Acuerdo de Confidencialidad ejecutado, el cual redundará en beneficio de cualquier comprador o inversionista en cualquiera de las Pólizas;

- (b) una indicación específica de las fuentes previstas de capital para dicho Posible licitador y comprobante preliminar de la disponibilidad de dicho capital, o cualquier otra forma de divulgación de información financiera y de apoyo al crédito o la mejora que permitirá al Supervisor hacer a su juicio razonable de negocios o profesional, una determinación razonable en cuanto a las capacidades financieras y de otro tipo del Posible licitador para consumir una transacción;
- (c) una carta que establezca la identidad del Posible licitador, la información de contacto de dicho Posible licitador, y si lo solicita el Supervisor, la divulgación completa de los titulares directos e indirectos del Posible licitador y sus directores;
- (d) una indicación de si el Posible licitador estará ofreciendo (i) adquirir la totalidad o sustancialmente la totalidad de las Pólizas, o (ii) hacer una inversión en las Pólizas; o (iii) refinanciar o financiar las Pólizas; y
- (e) un acuse de recibo escrito de una copia de la Orden de Aprobación del SISP, la Orden de Modificación del SISP (incluyendo estos Procedimientos del SISP) en el que también acepte estar sujeto a las disposiciones contenidas en el mismo.

12. El Supervisor considerará como a un Posible licitador ser un **"Licitador Calificado de la Fase I"** si (a) el Posible licitador ha cumplido con todos los requisitos descritos en el párrafo 11 anterior; y (b) si la información financiera y de apoyo crediticio del Posible licitador demuestra a satisfacción del Supervisor, en su criterio empresarial razonable, la capacidad financiera de dicho Posible licitador para consumir una transacción y que sea probable que dicho Posible licitador (según disponibilidad de financiamiento, experiencia y otras consideraciones) consume ya sea una Propuesta de venta, una Propuesta de Inversión o una Propuesta de financiamiento, según corresponda.

13. El Supervisor puede solicitar aclaraciones por parte de cualquier Posible licitador con respecto a alguno de los requisitos descritos en el párrafo 11 anterior y la capacidad financiera del mismo para consumir una operación, y el Supervisor puede conceder prórrogas a la fecha límite para el Posible licitador y deberá cumplir con todas las extensiones que pudieran ser ordenadas por el Tribunal. El Supervisor puede no exigir el cumplimiento de uno o más de los requisitos especificados en el párrafo 11 y considerar a cualquier Posible licitador como Licitador calificado de la Fase I.
14. La determinación por el Supervisor de si un Posible licitador es un Licitador calificado de la Fase I se hará tan pronto como sea posible pero a más tardar dos (2) días hábiles después de que un Posible licitador entregue todo el material requerido en virtud del párrafo 11 del presente documento. Si el Supervisor determina que un Posible licitador califica como Licitador calificado de la Fase I, lo notificará inmediatamente al Posible licitador. .
15. Si el Supervisor determina que no hay Licitadores calificados de la Fase I conforme los términos de este SISP, y, que como consecuencia de proceder conforme al SISP no hay beneficio para los Beneficiarios del Plan, el supervisor deberá tan pronto como sea razonablemente posible hacer una petición ante el Tribunal bajo aviso a la Lista de partes a notificar, buscando consejo y dirección con respecto a la modificación, prórroga, suspensión o cancelación del SISP.

Entrega de las Cartas de Intención no vinculantes

16. Para que un Licitador calificado de la Fase I continúe participando en el SISP, el Supervisor debe recibir (en la dirección que aparece en la Carta de promoción) por parte del Licitador calificado de la Fase I una Carta de intención no vinculante o, en el caso de una propuesta de financiamiento, un documento de exposición financiera o una lista de términos y condiciones no vinculante (una "**Carta de intención**") en o antes de las 17:00 hora de Toronto el lunes, 2 de febrero de 2015 o una fecha posterior que el Supervisor determine adecuada o que el Tribunal pudiera ordenar (la "**Fecha Límite de la CARTA DE INTENCIÓN**"). La Carta de intención se hará por escrito e incluirá lo siguiente:

- (a) si la carta de intención es en relación con una Propuesta de venta o una Propuesta de inversión:
- (i) una lista razonablemente detallada y una descripción de las Pólizas que han de incluirse en la Propuesta de venta, y en el caso de una Propuesta de inversión, una descripción bastante detallada de la manera en que la inversión deba realizarse;
 - (ii) una indicación del precio de compra propuesto o las condiciones financieras de dicha Propuesta de Venta o Propuesta de Inversión;
 - (iii) un reconocimiento de que la propuesta de venta o Propuesta de Inversiones, según sea el caso, se hará "en las condiciones y lugar en que se encuentre";
 - (iv) una descripción de cualquier responsabilidad que será asumida por el Licitador calificado de la Fase I;
 - (v) una lista de toda actividad adicional de debida diligencia que deba completarse antes de hacer una Oferta calificada;
 - (vi) las aprobaciones reglamentarias y otras aprobaciones que se requieran para cerrar la operación propuesta, el plazo previsto y los impedimentos previstos para la obtención de dichas aprobaciones;
 - (vii) todas las condiciones que el Licitador calificado de la Fase I quiera imponer para el cierre;
 - (viii) una cronología para el cierre, que ha de ocurrir en o antes de la Fecha máxima, con hitos esenciales;
 - (ix) cualesquier otros términos y condiciones que el Licitador calificado determine importantes para la operación; y
 - (x) toda la demás información que el Supervisor requiera razonablemente.
- (b) si la carta de intención es en relación con una propuesta de financiamiento,

la carta de intención puede ser en forma de un documento de exposición financiera o una lista de términos y condiciones no vinculantes que establezca los términos bajo los cuales el Licitador calificado de la Fase I estaría dispuesto a refinanciar o financiar las Pólizas. Dicha Carta de intención incluiría lo siguiente:

- (i) la cantidad de financiamiento disponible;
- (ii) el costo de dicho financiamiento, incluyendo cuotas e intereses;
- (iii) los términos de pago y el plazo de la facilidad/facilidades;
- (iv) las condiciones de financiamiento, incluyendo detalles sobre la debida diligencia requerida;
- (v) las aprobaciones requeridas para cerrar la operación propuesta, el plazo previsto y los impedimentos previstos para la obtención de dichas aprobaciones;
- (vi) una cronología del cierre, que ha de ocurrir en o antes de la Fecha máxima, con hitos esenciales;
- (vii) otros términos y condiciones que el Licitador calificado determine sean importantes para el propuesto refinanciamiento o financiamiento; y
- (viii) toda la demás información que el Supervisor requiera razonablemente.

17. Además, con el fin de ser considerado por el Supervisor, debe proporcionarse la información financiera razonablemente solicitada por el Supervisor para demostrar que el Licitador calificado de la Fase I tiene los recursos financieros para consumir la transacción considerada en la carta de intención. Si el Licitador calificado de la Fase I tiene la intención de adquirir las Pólizas o proporcionar una inversión por medio de un vehículo para fines especiales, los accionistas o patrocinadores de tales vehículos para fines especiales deben garantizar las obligaciones de dichos vehículos.

18. El Supervisor revisará y evaluará las Cartas de intención basándose, entre otras cosas, en la capacidad del Licitador calificado de la Fase I para actuar oportunamente con la debida diligencia, así como en otros criterios de selección de inversionistas que el Supervisor mismo puede desarrollar. Para mayor certeza, el Supervisor tendrá derecho, ya sea antes o después de la Fecha límite de la Carta de intención, a aclarar los términos de una Carta de intención recibida antes de la fecha límite para las Cartas de intención. El Supervisor puede conceder prórrogas al plazo de las Cartas de intención y deberá respetar todas las extensiones de las mismas que pudieran ser ordenadas por el Tribunal. El Supervisor puede no exigir el cumplimiento de uno o más de los requisitos especificados en el párrafo 16 y considerar cualquier Carta de intención que no cumpla con los requisitos como una Carta de intención calificada.

Identificación del (los) Licitador(es) calificado(s) de la Fase II

19. El Supervisor considerará cada una de las Cartas de intención al ser presentada y determinará si será en beneficio de los Beneficiarios del Plan intentar lograr una transacción en los términos establecidos en la Carta de Intención correspondiente con dicho Licitador calificado. Cualquier Licitador calificado de la Fase I con quien el Supervisor busque lograr una transacción con uno de los términos establecidos en la Carta de intención aplicable, será considerado como un Licitador calificado de la Fase II (el "**Licitador calificado de la Fase II**"). La determinación del Supervisor en cuanto a si un Licitador calificado de la Fase I es un Licitador calificado de la Fase II se hará oportuna y prácticamente después de que el Licitador calificado de la Fase I entregue una Carta de intención o aclaración que el Supervisor pida de acuerdo con el párrafo 18. El Supervisor informará inmediatamente a los Licitadores calificados de la Fase I si han sido seleccionados como Licitadores calificados de la Fase II, y en adelante se les dará la oportunidad de acceder a los materiales adicionales para actuar con la debida diligencia, aplicar la debida diligencia completa y presentar una propuesta firme de venta, una Propuesta de Inversión o una propuesta de financiamiento. Ninguna Carta de intención se considerará para calificar como Licitador calificado de la Fase II después de la Fecha límite de la Carta de intención. Si en algún momento antes de la Fecha límite de la Carta de intención el Supervisor determina que continuar con el SISP no será en óptimo beneficio de los Beneficiarios del Plan, el Supervisor, tan pronto como sea razonablemente posible hará una petición formal al Tribunal, tras aviso a la Lista de partes a notificar, buscando asesoría y dirección con respecto a la continuación, modificación, suspensión o cancelación del SISP.

Entrega de Ofertas calificadas vinculantes

20. En el marco del procedimiento de licitación establecido en el presente documento, todas las Ofertas que califiquen para hacer una Propuesta de venta, Propuesta de inversión o Propuesta de financiamiento, deben entregarse por escrito por un Licitador calificado de la Fase II al Supervisor, a la dirección indicada en la Carta de promoción, y deben recibirse a más tardar a las 5:00 p.m., hora de Toronto, el

martes, 10 de febrero de 2015, o en tal fecha que el Supervisor determine, o en la fecha que el Tribunal ordene (la “**Fecha límite de la Oferta**”).

Requisitos para las Ofertas calificadas

21. Una Propuesta de venta se considerará una "**Oferta calificada**" sólo si (i) ha sido presentada por un Licitador calificado de la Fase II en o antes de la fecha límite de la oferta, y (ii) la Propuesta de venta cumple con los siguientes requisitos:
- (a) se manifiesta plenamente la identidad de cada persona o entidad que patrocinará o participará en la Oferta calificada, incluyendo, si lo solicita el Supervisor, la identificación de los titulares directos e indirectos y los directores de los Licitadores calificados de la Fase II, así como los términos completos de dicha participación;
 - (b) contiene evidencia de autorización y aprobación de la junta directiva, el comité de inversiones, el comité de crédito o el cuerpo gobernante equivalente, según el caso, del Licitador calificado de la Fase II, con respecto a la presentación, ejecución, entrega y cierre de la transacción de venta contemplada por la Oferta calificada;
 - (c) indica en una carta que la oferta es una oferta vinculante capaz de ser aceptada por la Compañía, como propietario de las Pólizas y como fideicomisario de los Beneficiarios del plan, irrevocable y abierta para su aceptación hasta al menos las 11:59 p.m., hora de Toronto, en el día hábil después del cierre de una Oferta adjudicada;
 - (d) incluye una lista y una descripción razonablemente detallada de las Pólizas que se incluyen en la Propuesta de venta;
 - (e) incluye (A) un contrato de compraventa debidamente autorizado y ejecutado conforme al formulario de APA; (B) todos los documentos probatorios y el calendario de los mismos, y los acuerdos complementarios que el Licitador calificado de la Fase II pudiera requerir con todos los documentos probatorios y calendarios de los mismos, (C) una marca de hipertexto del Formulario de APA

mostrando enmiendas y modificaciones hechas al mismo; y (D) un depósito en efectivo reembolsable en forma de una transferencia bancaria (a una cuenta bancaria especificada por el Supervisor) o cualquier otra forma de depósito que sea aceptable para el Supervisor, pagadero a la orden del Supervisor, en fideicomiso (el "**Depósito**"), en una cantidad equivalente al quince por ciento (15%) del precio de compra considerado en la misma;

- (f) incluye un reconocimiento y representación de que el Licitador calificado de la Fase II: (i) se ha basado únicamente en su propia revisión independiente, investigación y/o inspección de los documentos y/o los activos a ser adquiridos y de los pasivos que se asumirán al hacer su oferta, incluyendo las Pólizas, (ii) salvo indicación expresa en el acuerdo de venta definitiva, no se basó en ninguna declaración, representación, promesa garantía o garantías escritas u orales de ningún tipo, ya sea expresa o implícita (por ministerio de la ley o de otro modo), en relación con las Pólizas o los pasivos que se asumirán o la integridad de toda la información proporcionada en relación con los mismos, incluyendo, pero no limitado a (A) la aplicabilidad, validez o estado de cualquiera de las Pólizas, (B) las características y condiciones de las Pólizas, (C) la naturaleza, condición o salud de cualquiera de los asegurados, (d) el importe de las primas a pagar o beneficios de fallecimiento disponibles con respecto a o en cualquiera de las Pólizas, (E) la condición o el estado, financiero o de otro tipo, o la naturaleza de la empresa de seguros emisora de cualquiera de las Pólizas, o (F) la exactitud o integridad de la valoración actuarial o el análisis estocástico obtenido por la Compañía en relación con las Pólizas; y (iii) es un comprador bien informado, experimentado y sofisticado con respecto a pólizas de seguros de vida y contratos de resolución de seguros de vida, se ha facilitado el acceso a y ha revisado las Pólizas y está apoyándose en su propia experiencia y la de sus propios consultores, contadores, actuarios y asesores legales y fiscales para hacer su Oferta calificada;
- (g) incluye, ya sea comprobante por escrito de un compromiso irrevocable

de todos los fondos y/o financiamiento requerido por parte de un banco reconocido o institución financiera, o cualquier otro comprobante de la capacidad financiera para cerrar la operación, que le permitirá al Supervisor tomar una determinación razonable sobre el Licitador calificado de la Fase II (y sus titulares directos e indirectos y sus directores, en su caso), las capacidades financieras y de otro tipo para consumir la transacción de venta considerada en la Oferta calificada;

- (h) incluye si el Licitador calificado de la Fase II es capaz de proporcionar algún financiamiento a la Empresa, como fideicomisario de las Pólizas, durante el Período de Depósito de garantía (ya sea del Depósito, algún otro fondo depositado en garantía del precio de compra y/o de otro tipo);
- (i) si el Licitador calificado de la Fase II es una entidad recientemente formada con el propósito de la transacción de venta, la oferta deberá contener una carta de compromiso de capital o deuda por parte de la entidad matriz o el patrocinador, que sea satisfactorio para el Supervisor y que nombre a la compañía como un tercer beneficiario de dicha carta de compromiso con el recurso contra dicha entidad matriz o patrocinador;
- (j) no estará condicionada a, entre otras cosas:
 - (i) el resultado de la ausencia de la debida diligencia realizada por el Licitador calificado de la Fase II; o
 - (ii) la obtención de cualquier financiamiento; o
 - (iii) la aprobación de la Oferta Calificada por la junta directiva, el comité de inversiones, el comité de crédito o el cuerpo gobernante equivalente del Licitador calificado de la Fase II, según corresponda;

e incluirá un reconocimiento y representación de que el Licitador calificado de la Fase II tuvo la oportunidad de llevar a cabo todos y

cada uno de los procesos de debida diligencia antes de hacer su Oferta calificada;

- (k) incluye una lista detallada de condiciones para el cierre, incluyendo cualquier aprobación reglamentaria y otras aprobaciones que se requieran para cerrar la operación propuesta, el plazo previsto y cualquier impedimento previsto para la obtención de dichas aprobaciones;
- (l) ofrece una cronología para el cierre con hitos esenciales y prevé un cierre de la transacción propuesta a más tardar en la Fecha máxima;
- (m) queda al juicio comercial razonable del Supervisor la posibilidad de cerrar en o antes de la Fecha máxima;
- (n) no solicita ni da derecho al Licitador calificado de la Fase II a cantidades pagaderas por incumplimiento, cargo por cancelación, reembolso de gastos u otro tipo de compensación o pago; y
- (o) contiene toda la demás información que el Supervisor requiera razonablemente.

22. Una Propuesta de inversión se considerará una "**Oferta calificada**" sólo si (i) ha sido presentada por un Licitador calificado de la Fase II en o antes de la fecha límite de la oferta, y (ii) la Propuesta de inversión cumple con los siguientes requisitos:

- (a) se manifiesta plenamente la identidad de cada persona o entidad que patrocinará o participará en la Oferta calificada, incluyendo, si lo solicita el Supervisor, la identificación de los titulares directos e indirectos y los directores de los Licitadores calificados de la Fase II directos e indirectos, así como los términos completos de dicha participación;

- (b) contiene evidencia de autorización y aprobación de la junta directiva, del comité de inversiones, del comité de crédito o del cuerpo gobernante equivalente, según el caso, del Licitador calificado de la Fase II, con respecto a la presentación, ejecución, entrega y cierre de la transacción de venta considerada por la Oferta calificada;
- (c) indica en una carta que la oferta es una oferta vinculante capaz de ser aceptada por la Compañía, como propietario de las Pólizas y como fideicomisario de los Beneficiarios del plan, irrevocable y abierta para su aceptación hasta al menos las 11:59 p.m., hora de Toronto, en el día hábil después del cierre de una Oferta adjudicada;
- (d) Incluye una descripción razonablemente detallada de la manera en la que tendrá lugar la inversión;
- (e) incluye, (A) dicho documento debidamente autorizado y ejecutado de manera que el Supervisor lo pueda aceptar, incluyendo documentos probatorios y calendarios de los mismos, y (B) un Depósito de un monto equivalente al quince por ciento (15%) de la propuesta inversión total;
- (f) incluye un reconocimiento y representación de que el Licitador calificado de la Fase II: (i) se ha basado únicamente en su propia revisión independiente, investigación y/o inspección de los documentos y/o los activos a ser adquiridos y de los pasivos que se asumirán al hacer su oferta, incluyendo las Pólizas, (ii) salvo indicación expresa en los documentos de la transacción definitiva, no se basó en ninguna declaración, representación, promesa garantía o garantías escritas u orales de ningún tipo, ya sea expresa o implícita (por ministerio de la ley o de otro modo), en relación con las Pólizas o los pasivos que se asumirán o la integridad de toda la información proporcionada en relación con los mismos, incluyendo, pero no limitada, a (A) la aplicabilidad, validez o estado de cualquiera de las Pólizas, (B) las características y condiciones de las Pólizas, (C) la naturaleza, condición o la salud de cualquiera de los asegurados, (d) el importe de las primas

a pagar o beneficios de fallecimiento disponibles con respecto a o en cualquiera de las Pólizas, (E) la condición o el estado, financieros o de otro tipo, o la naturaleza de la empresa de seguros emisora de cualquiera de las Pólizas, o (F) la exactitud o integridad de la valoración actuarial o el análisis estocástico obtenido por la Compañía en relación con las Pólizas; y (iii) es un comprador bien informado, experimentado y sofisticado con respecto a pólizas de seguros de vida y contratos de resolución de la vida, se ha facilitado el acceso a y ha revisado las Pólizas y está apoyándose en su propia experiencia y la de sus propios consultores, contadores, actuarios y asesores legales y fiscales para hacer su Oferta calificada;

- (g) incluye, ya sea comprobante por escrito de un compromiso irrevocable de todos los fondos y/o financiamiento requerido por parte de un banco reconocido o institución financiera, o cualquier otro comprobante de la capacidad financiera para cerrar la operación, que le permitirá al Supervisor tomar una determinación razonable sobre el Licitador calificado de la Fase II (y sus titulares directos e indirectos y sus directores, en su caso), las capacidades financieras y de otro tipo para consumar la transacción de venta considerada en la Oferta calificada;
- (h) incluye si el Licitador calificado de la Fase II es capaz de proporcionar algún financiamiento a la empresa, como fideicomisario de las Pólizas, mientras se cierra la operación de inversión considerada en la Oferta calificada;
- (i) si el Licitador calificado de la Fase II es una entidad recientemente formada con el propósito de la transacción de inversión, la oferta deberá contener una carta de compromiso de capital o deuda por parte de la entidad matriz o el patrocinador, que sea satisfactoria para el Supervisor y que nombre a la compañía como un tercer beneficiario de dicha carta de compromiso con el recurso contra dicha entidad matriz o el patrocinador;
- (j) no estará condicionada a, entre otras cosas:

- (i) al resultado de que el Licitador calificado de la Fase II no actúe con la debida diligencia ; o
- (ii) a la obtención de cualquier financiamiento; o
- (iii) a la aprobación de la Oferta Calificada por la junta directiva, el comité de inversiones, el comité de crédito o el cuerpo gobernante equivalente del Licitador calificado de la Fase II, según corresponda;

e incluirá un reconocimiento y representación de que el Licitador calificado de la Fase II tuvo la oportunidad de llevar a cabo todos y cada uno de los procesos de debida diligencia antes de hacer su Oferta calificada;

- (k) incluye una lista detallada de condiciones para el cierre, incluyendo cualquier aprobación reglamentaria y otras aprobaciones que se requieran para cerrar la operación propuesta, el plazo previsto y cualquier impedimento previsto para la obtención de dichas aprobaciones;
- (l) ofrece una cronología para el cierre con hitos esenciales y prevé un cierre de la transacción propuesta a más tardar en la Fecha máxima;
- (m) queda al juicio comercial razonable del Supervisor la posibilidad de cerrar en o antes de la Fecha máxima;
- (n) no solicita ni da derecho al Licitador calificado de la Fase II a cantidades pagaderas por incumplimiento, cargo por cancelación, reembolso de gastos u otro tipo de compensación o pago; y
- (o) contiene toda la demás información que el Supervisor requiera razonablemente.

23. Una Propuesta de financiamiento se considerará una "**Oferta calificada**" sólo si (i) ha sido presentada por un Licitador calificado de la Fase II en o antes de la Fecha límite de la oferta, y (ii) la Propuesta de financiamiento cumple con los

siguientes requisitos:

- (a) se manifiesta plenamente la identidad de cada persona o entidad que patrocinará o participará en la Oferta calificada, incluyendo, si lo solicita el Supervisor, la identificación de los titulares directos e indirectos y los directores de los Licitadores calificados de la Fase II directos e indirectos, así como los términos completos de dicha participación;
- (b) contiene evidencia de autorización y aprobación de la junta directiva, del comité de inversiones, del comité de crédito o del cuerpo gobernante equivalente, según el caso, del Licitador calificado de la Fase II, con respecto a la presentación, ejecución, entrega y cierre de la transacción de financiamiento considerada por la Oferta calificada;
- (c) una carta de compromiso vinculante o documento de condiciones que es una oferta vinculante capaz de ser aceptada por la Compañía, como propietario de las Pólizas y como fideicomisario de los Beneficiarios del plan, irrevocable y abierta para su aceptación hasta al menos las 11:59 p.m., hora de Toronto, en el día hábil después del cierre de una Oferta adjudicada;
- (d) incluye el monto del propuesto refinanciamiento o financiamiento disponibles;
- (e) incluye el costo del refinanciamiento o financiamiento propuesto, incluyendo cargos e interés;
- (f) incluye los términos de pago y el plazo de la facilidad/facilidades;
- (g) incluye un reconocimiento y representación de que el Licitador calificado de la Fase II: (i) se ha basado únicamente en su propia revisión independiente, investigación y/o inspección de los documentos y/o los activos a ser adquiridos y de los pasivos que se asumirán al hacer su oferta, incluyendo las Pólizas, (ii) no se basó en ninguna declaración, representación, promesa garantía o garantías escritas u

orales de ningún tipo, ya sea expresa o implícita (por ministerio de la ley o de otro modo), en relación con las Pólizas o los pasivos que se asumirán o la integridad de toda la información proporcionada en relación con las mismos, incluyendo, pero no limitado, a (A) la aplicabilidad, validez o estado de cualquiera de las Pólizas, (B) las características y condiciones de las Pólizas, (C) la naturaleza, condición o salud de cualquiera de los asegurados, (d) el importe de las primas a pagar o beneficios de fallecimiento disponibles con respecto a o en cualquiera de las Pólizas, (E) la condición o el estado, financieros o de otro tipo, o la naturaleza de la empresa de seguros emisora de cualquiera de las Pólizas, o (F) la exactitud o integridad de la valoración actuarial o el análisis estocástico obtenido por la Compañía en relación con las Pólizas; y (iii) es un financiero bien informado, experimentado y sofisticado con respecto a pólizas de seguros de vida y contratos de resolución de la vida, se ha facilitado el acceso a y ha revisado las Pólizas y está apoyándose en su propia experiencia y la de sus propios consultores, contadores, actuarios y asesores legales y fiscales para hacer su Oferta calificada;

- (h) incluye, ya sea comprobante por escrito de un compromiso irrevocable de todos los fondos y/o financiamiento requerido por parte de un banco reconocido o institución financiera, o cualquier otro comprobante de la capacidad financiera para cerrar la operación, que le permitirá al Supervisor tomar una determinación razonable sobre el Licitador calificado de la Fase II (y sus titulares directos e indirectos y sus directores, en su caso), las capacidades financieras y de otro tipo para consumar la transacción de financiamiento considerada en la Oferta calificada;
- (i) si el Licitador calificado de la Fase II es una entidad recientemente formada con el propósito de la operación de financiamiento, la oferta deberá contener una carta de compromiso de capital o deuda por parte de la entidad matriz o el patrocinador, que sea satisfactoria para el Supervisor y que nombre a la compañía como un tercer beneficiario de

dicha carta de compromiso con el recurso contra dicha entidad matriz o patrocinador;

- (j) no estará condicionada a, entre otras cosas:
 - (i) al resultado de que el Licitador calificado de la Fase II no actúe con la debida diligencia; o
 - (ii) a la obtención de cualquier financiamiento; o
 - (iii) a la aprobación de la Oferta Calificada por la junta directiva, el comité de inversiones, el comité de crédito o el cuerpo gobernante equivalente del Licitador calificado de la Fase II, según corresponda;

e incluirá un reconocimiento y representación de que el Licitador calificado de la Fase II tuvo la oportunidad de llevar a cabo todos y cada uno de los procesos de debida diligencia antes de hacer su Oferta calificada;

- (k) incluye una lista detallada de condiciones para el cierre, incluyendo cualquier aprobación reglamentaria y otras aprobaciones que se requieran para cerrar la operación propuesta, el plazo previsto y cualquier impedimento previsto para la obtención de dichas aprobaciones;
- (l) ofrece una cronología para el cierre con hitos esenciales y prevé un cierre de la transacción propuesta a más tardar en la Fecha máxima;
- (m) queda al juicio comercial razonable del Supervisor la posibilidad de cerrar en o antes de la Fecha máxima;
- (n) no solicita ni da derecho al Licitador calificado de la Fase II a ninguna cuota por ruptura, cargo por cancelación, reembolso de gastos u otro tipo de indemnización o pago, con excepción de una comisión de compromiso, cuotas por reserva y otros cargos normales de financiamiento, de conformidad con el estándar de la industria; y

- (o) contiene toda la demás información que el Supervisor requiera razonablemente.
24. El Supervisor considerará toda Oferta calificada. El Supervisor puede solicitar aclaraciones a cualquier Oferta calificada tras la Fecha límite de la oferta, y el Supervisor puede otorgar extensiones de la Fecha límite de la oferta establecida en el presente documento y cumplirá con todas las extensiones a la misma que pudieran ser ordenadas por el Tribunal. El Supervisor puede (i) no exigir el cumplimiento de uno o más de los requisitos especificados en este documento y considerar tales ofertas no conformes como Oferta calificada, y (ii) acumular ofertas separadas para crear una "Oferta adjudicada" por parte de más de un Licitador calificado de la Fase II.

Evaluación de las Ofertas calificadas

25. En la evaluación de las Ofertas calificadas con respecto de una Propuesta de venta, el Supervisor tendrá en cuenta, entre otras cosas, lo siguiente:
- (a) el precio de compra y el valor neto (incluyendo todos los pasivos asumidos y otras obligaciones a realizar por el Licitador calificado de la Fase II) proporcionada por dicha Oferta calificada;
 - (b) la disposición y los términos y condiciones de cualquier financiamiento que el Licitador calificado de la Fase II proporcionará a la Compañía, como fideicomisario de las Pólizas, durante el Período de garantía;
 - (c) el compromiso firme e irrevocable para la financiar la operación u otras pruebas de la capacidad para consumir la propuesta operación de venta;
 - (d) las reclamos que pudieran ser creados por dicha Oferta calificada en relación con otras Ofertas calificadas;
 - (e) las contrapartes de la propuesta operación de venta;
 - (f) las revisiones propuestas al formulario de APA y los términos de los documentos de la propuesta operación de venta;

- (g) otros factores que afecten la agilidad, certeza y el valor de la transacción (incluyendo las aprobaciones reglamentarias y otras condiciones necesarias para cerrar la propuesta operación de venta en la Fecha máxima);
- (h) los activos incluidos o excluidos en la oferta y los costos de transacción y los riesgos asociados con el cierre de múltiples transacciones en lugar de una sola operación de venta de la totalidad o sustancialmente la totalidad de las Pólizas;
- (i) las condiciones para el cierre de la operación de venta propuesta;
- (j) cualquier servicio de transición que se requieran de la Compañía después del cierre y los gastos de reestructuración relacionados; y
- (k) la probabilidad y el momento de la consumación de la propuesta operación de venta y si, al juicio razonable del Supervisor, es razonablemente probable que la propuesta operación de venta cierre en o antes de la Fecha máxima.

26. En la evaluación de las Ofertas calificadas con respecto de una Propuesta de inversión, el Supervisor tendrá en cuenta, entre otras cosas, lo siguiente:

- (a) la cantidad de capital y la inversión de la deuda y las propuestas fuentes y usos de dicho capital;
- (b) la disposición y los términos y condiciones de cualquier financiamiento que el Licitador calificado de la Fase II proporcionará a la Compañía, como fideicomisario de las Pólizas, durante el Período de garantía;
- (c) el índice deuda/capital posterior al cierre;
- (d) las contrapartes de la propuesta operación de inversión;
- (e) los términos de los documentos de la propuesta operación de inversión;

- (f) otros factores que afecten la agilidad, certeza y el valor de la propuesta operación de inversión (incluyendo las aprobaciones reglamentarias y otras condiciones necesarias para cerrar la propuesta operación de inversión);
- (g) el tratamiento previsto de los Beneficiarios del Plan; y
- (h) la probabilidad y el momento de la consumación de la propuesta inversión y si, al juicio razonable del Supervisor, es razonablemente probable que la propuesta operación de inversión cierre en o antes de la Fecha máxima.

27. Al evaluar las Ofertas calificadas con respecto de una Propuesta de financiamiento, el Supervisor tendrá en cuenta, entre otras cosas, lo siguiente:

- (a) la cantidad de financiamiento disponible;
- (b) el costo de dicho financiamiento, incluyendo cuotas e intereses;
- (c) los términos de pago y el plazo de la facilidad/facilidades;
- (d) cualquier condición de financiamiento;
- (e) la capacidad de este financiamiento o refinanciamiento propuesto para facilitar una distribución a los Beneficiarios del Plan; y
- (f) otros factores que afecten la agilidad, certeza y el valor de la propuesta operación de financiamiento (incluyendo las aprobaciones reglamentarias y otras condiciones necesarias para cerrar la propuesta operación de financiamiento);
- (g) la probabilidad y el momento de la consumación del propuesto financiamiento y si, al juicio razonable del Supervisor, es razonablemente probable que la propuesta operación de financiamiento cierre en o antes de la Fecha máxima.

28. Si se reciben una o más Ofertas calificadas de acuerdo con el procedimiento de licitación establecido en el presente documento, el Supervisor podrá optar por:

- (a) aceptar una Oferta calificada (la "**Oferta seleccionada**") y hacer del Licitador calificado de la Fase II que presentó la Oferta seleccionada, el "**Adjudicatario**") y tomar las medidas que sean necesarias para finalizar y completar un contrato para la Oferta seleccionada con el Adjudicatario. Para mayor certeza, el Supervisor puede aceptar más de una oferta individual de más de un Licitador calificado de la Fase II para crear una "Oferta seleccionada" y en tal caso, los Licitadores calificados de la Fase II se convertirán en los "Adjudicatarios"; o
 - (b) continuar las negociaciones con un número seleccionado de Licitadores calificados de la Fase II (colectivamente, los "**Licitadores seleccionados**") con el fin de concluir un acuerdo resultando en que uno o más de los Licitadores seleccionados, sea(n) el (los) Adjudicatario(s).
- 29. El Supervisor puede (a) rechazar, en cualquier momento cualquier oferta que (i) sea inadecuada o insuficiente; (ii) no se ajuste a los requisitos de la CCAA, a estos procedimientos de planeación estratégica o a cualquier orden del Tribunal aplicable a la Compañía, o (iii) que sea contraria al beneficio de los Beneficiarios del Plan, según lo determine el Supervisor; (b) de conformidad con los términos del presente documento, aceptar ofertas que no estén en conformidad con estos procedimientos de planeación estratégica en la medida en que el Supervisor determine, a su juicio comercial razonable, que hacerlo beneficiaría a los Beneficiarios del Plan; y (c) de conformidad con los términos del presente documento, extender la fecha límite para el Posible Licitador, la Fecha límite de la carta de intención y de la Oferta; y (d) rechazar todas las ofertas. Para mayor certeza, el Monitor no estará bajo ninguna obligación de aceptar la mayor o mejor oferta y la selección de la Oferta ganadora y/o los Licitadores seleccionados será enteramente a discreción del Supervisor.
- 30. Si el Supervisor determina que no se recibió una Oferta calificada o rechaza todas las Ofertas calificadas porque no es lo mejor para los Beneficiarios del Plan, el Supervisor deberá, tan pronto como sea razonablemente posible hacer una petición ante el Tribunal solicitando asesoría y dirección con respecto a la

continuación, modificación o cancelación del SISP.

Moción de Aprobación

31. Después de llegar a un(os) acuerdo(s) definitivo(s) en relación con la Oferta ganadora de acuerdo con estos procedimientos de planeación estratégica, el Supervisor presentará una petición ante el Tribunal tan pronto como sea razonablemente factible, solicitando la aprobación.
32. La Moción de aprobación se llevará a cabo en una fecha que el Tribunal determine, con al menos **[catorce (14)]** días de aviso para la Lista de partes a notificar y para los Acreedores de la Compañía en los Procedimientos según la CCAA conforme con la Orden de aprobación del SISP y la Orden de Modificación del SISP. La Moción de aprobación podrá aplazarse o puede ser reprogramada por el Supervisor por medio de un anuncio de la fecha de prórroga en la Moción de aprobación o mediante aviso a la Lista de partes a notificar que está a cargo del Supervisor en estos Procedimientos CCAA y no se requerirá ninguna nueva orden.
33. Todas las Ofertas calificadas (excepto la Oferta ganadora) se considerarán rechazadas en la fecha en que el Tribunal apruebe la Oferta ganadora.
34. Para evitar dudas, las aprobaciones requeridas de conformidad con los términos del presente documento son además de, y no en sustitución de, todo otro tipo de autorización requeridas por la CCAA o por cualquier otro estatuto, o de otra manera requerido por la ley con el fin de implementar una Oferta ganadora.

Depósito

35. El Supervisor quedará a cargo de todos los depósitos, los que se invertirán en una cuenta de fideicomiso con intereses. Si hay una Oferta ganadora, el Depósito (más los intereses devengados) pagado por el Adjudicatario cuya oferta sea aprobada por el Tribunal se aplicará al precio de compra a ser pagado por el Adjudicatario en el momento del cierre de la operación aprobada o según se establezca en el acuerdo definitivo y será no reembolsable. Los Depósitos (más los intereses aplicables) de Licitadores calificados que no hayan sido seleccionados como el

Adjudicatario serán devueltos a dichos licitadores dentro de los diez (10) días hábiles posteriores a la fecha en que la Oferta ganadora es aprobada por el Tribunal. Si no hay una Oferta ganadora, en virtud del siguiente párrafo 36, todos los Depósitos (más los intereses aplicables) serán devueltos a los Licitadores calificados dentro de los diez (10) días hábiles a partir de la fecha en que el SISP se cancela de acuerdo con este SISP.

36. Si un Adjudicatario incumple cualquiera de sus obligaciones en virtud de los términos del SISP o cualquier documentación de la operación definitiva, perderá su depósito en calidad de indemnización y no de multa.

Reserva de derechos y de Ejecución del SISP por el Supervisor

37. Este SISP y estos Procedimientos del SISP no son y no se interpretarán como que crean una relación contractual u otro tipo relación legal entre la Compañía y el Supervisor o entre cualquiera de ellos y cualquier licitador, a excepción de lo establecido en un acuerdo definitivo que algún licitador pudiese celebrar con la Compañía, como propietario y como fideicomisario de las Pólizas.
38. El Supervisor puede de vez en cuando ampliar los plazos establecidos en los presentes Procedimientos del SISP, según lo considere apropiado.
39. En la realización del SISP, el Supervisor no es, y no será ni se considerará como un director, funcionario o empleado de la Compañía y el Supervisor no incurrirá en ninguna responsabilidad u obligación como resultado de su ejecución del SISP, incluyendo cualquier solicitud, promoción, marketing, negociación o finalización de una transacción en virtud del SISP en nombre de USI (si así se lo ordena el Tribunal), del ejercicio o el desempeño de los poderes y deberes del Supervisor de acuerdo con el presente, salvo como pudiese resultar de una negligencia grave o conducta dolosa por parte del Supervisor.

No Enmienda

40. No habrá modificaciones al SISP o a estos Procedimientos del SISP sin la aprobación del Tribunal bajo aviso a la Lista de partes a notificar, sujeto a tales modificaciones no materiales que pudieran ser acordadas por el Supervisor y la

Compañía. El Supervisor y cualquier otra persona pueden solicitar la asesoría y orientación del Tribunal tras notificación a los inscritos en la Lista de partes a notificar acerca de la elaboración del SISP.