

EXHIBIT C

Tecnologia Modelo de negócios de baixo preço e alto padrão é copiado por 'startups' e gigantes como a Lenovo

Todo mundo quer repetir o sucesso da Xiaomi

Evá Dou
The Wall Street Journal,
de Pequim

Um número crescente de empresas grandes e pequenas acredita que pode superar a chinesa Xiaomi Corp. em seu próprio nicho de celulares baratos, aumentando a concorrência e reduzindo os lucros do maior mercado de smartphones do mundo.



Zhou Hongyi, diretor-presidente da novata Qihoo 360 Technology, que lançou o smartphone Qiku em agosto

A tradicional fabricante de computadores, Lenovo Group Ltd, começou em agosto a vender seu primeiro smartphone fabricado pela ZUK, uma firma do grupo que segue o estilo da Xiaomi. Como a rival bem-sucedida, ela vai vender smartphones de alto padrão a preços baixos, em torno de US\$ 280, através de vendas on-line, contando custos de marketing. O diretor-presidente da ZUK, Chang Cheng, diz que ele viu uma oportunidade de superar a Xiaomi.

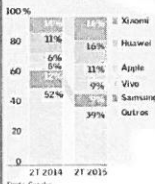
"Você pode usar o modelo de outra empresa para derrotá-la", disse Chang em uma entrevista ao The Wall Street Journal. Em um sinal da pressão de Lenovo em descobrir uma concorrência da Xiaomi, Chang diz que sua equipe ainda está tentando definir o que o nome ZIK representa. A Xiaomi, empresa de apenas cinco anos de idade, revolucionou o maior mercado chinês de smartphones ao vender celulares sofisticados a preços baixíssimos, na esperança de que as vendas de serviços e produtos, como jogos para smartphones e fones de ouvido, compensariam a baixa margem. Em troca, seu valor de mercado disparou para US\$ 46 bilhões graças à empolgação de investidores privados e ela entrou para o ranking das

maiores 'startups' do mundo. Agora outras empresas tentam seguir seus passos. As maiores e mais ricas empresas de eletrônicos da China - Lenovo, Huawei Technologies Ltd. e ZTE Corp. - lançaram concorrentes da Xiaomi. As empresas menores, também seguem a onda: a fabricante de software antivírus Qihoo 360 Technology Co. planejou vender smartphones sob sua nova marca Qiku este mês. O site de streaming de vídeo LeTV, uma espécie de YouTube chinês que lançou o novo smartphone Lemax no início deste ano, tem planos de perder dinheiro com seu hardware indefinidamente, de acordo com o diretor da divisão de smartphones Feng Xin. Kevin Wang, que chefiava a filial chinesa da firma de pesquisa IHS iSuppli Research, diz que os fabricantes de smartphones chineses estão adaptando um modelo de negócios normal-

mente usado por startups de internet, como o Uber Technologies Co. "Quase todos estão tentando copiar a Xiaomi", diz ele. "Muitos dessas empresas de smartphones, provavelmente, vão morrer." Se o mercado de smartphones da China acabar fortemente fragmentado, nenhum dos concorrentes será grande o suficiente para que seus negócios sejam rentáveis, alertam analistas. "É difícil dizer se a Xiaomi pode se manter no topo considerando os desafios apresentados por competidores locais, como a Huawei", diz Jingwen Wang, analista da firma de pesquisa de mercado Canalis. A Xiaomi não quis comentar para este artigo. Em julho, Hugo Barra, vice-presidente internacional da empresa, disse em uma entrevista ao WSJ que sua empresa estava perseguindo um modelo de negócios semelhante ao da Xiaomi que ele está fazendo

Terreno disputado

Mercado de smartphones na China



Fonte: Canalis
THE WALL STREET JOURNAL

chinesa que agora é dona dos patentes elétricos Seaway. A batalha ganha força num momento em que o mercado de smartphones da China parou de crescer. As vendas de smartphones no país encolheram 4,1% no primeiro trimestre em comparação ao período de 2014, a primeira queda em seis anos, segundo a firma de pesquisa IDC.

A Xiaomi, cujo nome significa "pequeno grão de arroz", apostou no preço do mercado de smartphones da China, com suas vendas de celulares mais do que dobrando a cada ano desde que lançou seu primeiro aparelho em 2011. A empresa ganhou destaque no país com lançamentos consistentes nos quais comprava cada componente de seus telefones com os dois modelos mais recentes do iPhone para, em seguida, apresentar um dispositivo com um preço cerca de metade do telefone da Apple Inc. Seu valor de mercado de US\$ 46 bilhões é maior que o de qualquer outra startup no mundo, exceto a Uber, já que os investidores apostam que a empresa será capaz de desenvolver serviços de internet lucrativos depois de construir uma grande base de usuários através de seus telefones baratos. A Xiaomi informou em abril, no entanto, que quer produzir uma receita de US\$ 1 bilhão em serviços móveis este ano, o que seria apenas 1% do faturamento total projetado para ano que vem.

A Xiaomi foi a maior fabricante de smartphones da China, com 15,9% do total vendido no segundo trimestre, com a empresa a atingir o crescimento Huawei logo atrás, com 15,7%, segundo a Canalis. A Apple caiu para terceiro lugar, depois de

manter no primeiro posto pelos dois trimestres que se seguiram ao lançamento dos equipamentos iPhone 6 e iPhone 6 Plus.

Agora, a Huawei é responsável pelo contra-ataque de maior sucesso com sua linha de smartphones Honor, que são vendidos on-line de forma semelhante aos telefones da Xiaomi. A linha Honor ajudou a impulsionar as vendas de smartphones da Huawei em 48% no segundo trimestre em relação ao primeiro tornando-se o rival de mais rápido crescimento na China, de acordo com a Canalis.

Um fator por trás do boom dos smartphones da China é a identificação da concorrência de um conjunto de fabricantes terceirizados de smartphones do país que derrubou as barreiras para ingressar no mercado. Um deles é a Wanguohe Communications, de Xangai, que projeta e produz alguns dos modelos de smartphones mais populares da Xiaomi, Huawei e Lenovo. Ela também fornece lojas de aplicativos, gerencia dados e outros serviços cruciais para o modelo de negócios da Xiaomi. "Nós já ajudamos um bom número de novas marcas de smartphone baseadas no modelo [de vendas] on-line a se tornarem líderes de mercado", diz o diretor de estratégia da Wanguohe, Deng Aoming.

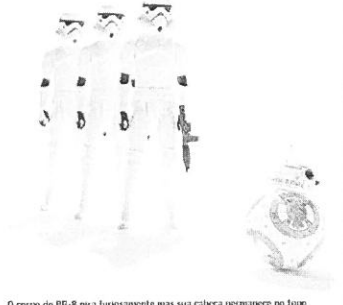
Uma área onde rivais estabelecidas, como a Huawei, a ZTE e a Lenovo, têm uma vantagem sobre a Xiaomi está no exterior, onde seus portfólios de telefones fortes podem ajudar a protegê-las. "A Xiaomi só pode vender acessórios nos EUA hoje, e não telefones, e a principal razão é a questão das patentes", diz Wang, da Canalis.

Robô de 'Guerra nas Estrelas' agora pode morar na sua casa

Geoffrey A. Fowler
The Wall Street Journal

Não faz muito tempo em uma galáxia não muito distante, os brinquedos derivados de Hollywood da saga "Guerra nas Estrelas" eram pedaços de plástico sem vida. Isso mudou na semana passada, com o lançamento do brinquedo chamado BB-8, um robô de verdade que pode andar por toda a casa, como o parceiro mecânico que todo dia da série sempre souhou em ter.

Se você ainda não ouviu falar do BB-8, você irá em breve. Ele é o personagem mais novo já visto nos trailers do novo filme da saga "Guerra nas Estrelas - O Despertar da Força", que sai em 17 de dezembro no Brasil - e o sucesso espiritual do robô R2-D2. Os dois robôs possuem uma cabeça semelhante.



O corpo do BB-8 gira furiosamente na sua cabeça permanecendo no topo

No primeiro trailer do filme, você pode ver o BB-8 emitiendo sons sonoros enquanto sua cabeça flutua sobre seu corpo em forma de bola de futebol, e de alguma forma gira furiosamente. A versão de brinquedo do BB-8 é menor, quase do tamanho de uma bola de futebol (combinando perfeitamente com os bonecos de ação de "Guerra nas Estrelas" de cerca de 30 centímetros). Ele foi criado pela Sphero, uma "startup" que fabrica robôs, que também produz bolas programáveis na control remoto com o mesmo nome da empresa noiva. Assim como a bola Sphero, o BB-8 pode ser controlado por meio de um aplicativo no smartphone (disponível para Android e iOS) e usa giroscópio e motores para ser impulsionado para frente, para trás e para os lados a uma velocidade de até cinco quilômetros por hora.

O BB-8 nasceu da boa e velha sorte de Hollywood. No ano passado, o diretor-presidente da Disney, Bob Iger, mostrou uma fotografia de um robô automático (ele não pode ver, então não o

coloco perto de escadas. Se ele bater nos móveis, ele irá parar e seguir um caminho diferente). Se o "modulo diversor" for ativado, ele dançará um pouquinho. Você também pode dar ordens a ele através do microfone de seu smartphone. "Grite 'Ei, meu amadilhado!', e ele vai se mover rapidamente. Eu entendo 'Olhe ao redor', 'Acorde' e outros comandos. (Apenas diga primeiro 'OK, BB-8'.) Ainda não se sabe se esses comandos, originalmente em inglês, estarão disponíveis em outras línguas, como o português. As habilidades do BB-8 irão aumentar com o tempo através de atualizações de software, segundo a Sphero.

Mas tudo gira em torno da pequena cabeça. O BB-8 tem tanta personalidade ao caminhar, girar e de vez em quando se esforçar para manter sua cabeça erguida como uma pessoa que beben demais que é difícil não se apaixonar por ele. Eu gosto de tê-lo por perto para que ele possa andar e girar como se fosse meu próprio parceiro robô. Nos Estados Unidos, ele custa US\$ 150.

TRIBUNAL FEDERAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA DOS ESTADOS UNIDOS DISTRITO SUL DE NOVA IORQUE

PASHA ANWAR *et al.*,
Querelantes,
vs.
FAIRFIELD GREENWICH LIMITED *et al.*,
Réus.

Arquivo mestre n.º 09-cv-118 (VM)

Notificação sumária

A. Todos os beneficiários titulares de ações ou com direitos societários limitados na Fairfield Sentry Limited, Fairfield Sigma Limited, Fairfield Lambda Limited, Greenwich Sentry, L.P. e Greenwich Sentry Partners, L.P. (coletivamente, os "Fundos"), em 10 de dezembro de 2008 (portadores de registro ou rastreadores à conta de registro de um sócio ou sociedade limitada "Beneficiários titulares"), que sofreram perda líquida do capital investido nos Fundos (coletivamente, a "Classe Acorde"), se você recebeu ou se você recebeu em nome de uma pessoa, você pode receber um pagamento decorrente do Acordo de uma ação coletiva.

Uma tribunal federal autoriza a presente notificação. Não se trata de solicitação respondida por e-mail.

VOCÊ ESTÁ SENDO NOTIFICADO POR MEIO DO PRESENTE, nos termos de uma ordem expedida pelo Tribunal Federal de Primeira Instância dos Estados Unidos para o Distrito Sul de Nova Iorque, sobre a audiência a ser realizada no dia 20 de novembro de 2015, às 11:00 horas, perante o Meritíssimo Sr. Victor Marrero, no Tribunal Daniel Patrick Moynihan dos Estados Unidos, sito à 500 Pearl Street, Nova Iorque, Nova Iorque (o "Tribunal"), com a finalidade de determinar (1) se a proposta de Acordo referente às questões contra os Réus da Classe em Ação criada no cabeçalho para consideração da soma de US\$ 125.000.000 em dinheiro deve ser aprovada pelo Tribunal por seu caráter justo, razoável e adequado; (2) se a mencionada Ação deveria ser descartada em prejuízo dos Réus da Classe, em conformidade com os termos e condições estabelecidas na Estipulação datada de 12 de agosto de 2015; (3) se o plano proposto para distribuir os montantes do Acordo (o "Plano de alocação") é justo, razoável e adequado e, portanto, deve ser aprovado; e (4) se a solicitação do advogado principal dos Querelantes na ação referente ao pagamento de honorários advocatícios e despesas incorridas associadas à Ação deve ser aprovada.

Se você era Beneficiário titular de ações ou detinha direitos societários limitados em um ou mais dos Fundos em 10 de dezembro de 2008 e sofreu perda líquida do capital investido em ações ou interesses societários limitados, seus direitos podem ser afetados pelo presente Acordo, inclusive a liberação e extinção das questões que você possa ter referentes à sua participação nos Fundos. Penda líquida significa o investimento total em dinheiro feito pelo Beneficiário titular em um Fundo, menos o montante recebido, através de um ou mais intermediários, de acordo com o valor total das negociações, realizadas ou realizadas de qualquer sorte pelo Beneficiário titular em relação ao mesmo Fundo.

Se você pertence à Classe do Acordo, para participar da distribuição do Fundo líquido, você deve enviar um formulário de comprovação da quitação e liberação, a ser recebido até 28 de dezembro de 2015, declarando que você tem direito ao ressarcimento.

Se deseja ser excluído da Classe do Acordo, você deve enviar um requerimento de exclusão, a ser recebido até 16 de outubro de 2015. Objeções a qualquer aspecto do Acordo devem ser apresentadas ao tribunal até 16 de outubro de 2015.

Se você deseja receber uma Notificação detalhada referente aos termos do Acordo ou ao formulário de comprovação da quitação e liberação, envie suas perguntas para a Fairfield Greenwich Securities Litigation, at: Rose Consulting, Inc., P.O. Box 2874, Fairbault, MN 55021-8674, pelo e-mail info@FairfieldGreenwichLitigation.com, ou visite a página www.FairfieldGreenwichLitigation.com.

NAO TELEFONE PARA O TRIBUNAL, PARA O GABINETE DO SECRETARIO, PARA QUALQUER DOS REUS OU ADVOGADO DOS REUS PARA TRATAR DESTA NOTIFICACAO.

DATADA DE: 9 de setembro de 2015

POR ORDEM DO TRIBUNAL FEDERAL DE PRIMEIRA INSTANCIA DOS ESTADOS UNIDOS DISTRITO SUL DE NOVA IORQUE

THE WALL STREET JOURNAL AMERICAS.

DOJONES

wsj.com/América

Li Ka-shing, dueño de Hutchison Whampoa, es apodado "Supermán" por su perspicacia para los negocios; El magnate que se replegó justo a tiempo en China

Tras vender parte de sus puertos y participaciones en empresas minoristas, el empresario se enfoca en Europa.

WORLD AND ECONOMIC

HONG KONG. — Inverosímilmente de todo el mundo están prescindiendo por los señores escandinavos de China, pero el magnate hongkonés Li Ka-shing tiene nuevas razones para entrar en pánico. Discreetamente, desde hace tiempo ha venido limitando su dependencia de la segunda mayor economía del mundo.

Li, apodado Supermán en Hong Kong debido a la especulación para 1% negocios que le permitieron convertirse en uno de los hombres más ricos de Asia, ha ido recordando su carrera de emprendedor en China desde 2011. También ha vendido parte de sus puertos y participaciones en empresas minoristas en Hong Kong. Al mismo tiempo, el magnate de 87 años ha reorientado sus dos principales conglomerados, Hutchison Whampoa Ltd. y Cheung Kong Holdings Ltd., hacia el continente europeo. En los últimos 18 meses ha vendido más de US\$ 20 mil millones en Europa del segundo mayor operador de televisión móvil del Reino Unido, un fabricante de termómetros holandeses y una cadena de farmacias británicas, además de fusionar su compañía de telecomunicaciones italiana con un rival más grande. La valoración de esos activos supera la suma

Cambio de destino

Li Ka-shing ha vendido activos en China y Hong Kong para financiar su ola de compras en Europa...

AÑO	COMPANIA (% DE DESINVERSIÓN)	PAIS	SECTOR	MONTO
2010	A.S. Watson & Co. (25%)	Hong Kong	Minorista	US\$ 680 millones
2011	Hutchison Port Holdings Trust (20%)	Hong Kong/China	Puertos	1.500
2011	Hongkong Electric Co. (50%)	Hong Kong	Electricidad	1.110
2011	H.K. Khan For Hotel, Investment Trust (4,7%)	China	Hoteles	1.650
2011	Asia Cellular Terminal Holdings (26%)	Hong Kong	Puertos	1.320
2015	02 UK	Reino Unido	Telecom	15.780
2011	Northumbria Water Group	Reino Unido	Agua	7.390
2015	Eurofink Retail Group	Reino Unido	Ferrocarril	1.830
2012	UK Water & West Utilities	Reino Unido	Electricidad	3.010
2013	AVR Aftabehanking B.V.	India	Electricidad	1.250

de todos sus adquisiciones en Europa desde los 10 años previos.

Su nuevo enfoque

En una señal de que el era de los grandes retornos de los años del auge chino podrían haber llegado a su fin, tres personas cercanas al negocio de Li dicen que los motivos al magnate a tomar esas decisiones fue en parte la creencia de que ya no puede ganar más dinero en Europa, considerando durante mucho tiempo como una elección de economías lentas y pesadas, que en China, que había hecho pesada sus empresas con sus muchas que buscaban altas tasas de crecimiento.

En momentos en que las prescripciones sobre una desconexión económica de China sacude los mercados globales, la salida de precios de la acción y la volatilidad de la economía, Li parece haberse anticipado a más, consolidando así entre sus inversiones su reputación de ser el dueño de los negocios.

Concedores de la compañía y analistas dicen que estudian su trayectoria reciente, un embargo, que el magnate fue también atraído por la debilidad del euro, que hizo que los activos europeos se volvieran más baratos en relación con China.

David Wang, profesor de confiabilidad de la U. China de Hong Kong, dice: "Veo siempre que el negocio sea correcto. Respecto de los negocios en un sentido". Li, que el 5 de septiembre fue valorado por la revista Forbes en US\$ 24.800 millones, preside un imperio dividido básicamente en cinco áreas: bienes raíces, telecomunicaciones, puertos e infraestructura, comercio minorista y energía. A principios de este año, fusionó sus dos empresas emblemáticas en C.K. Hutchison Holdings Ltd. y su unidad su negocio de bienes raíces en una compañía llamada Cheung Kong Property Holdings Ltd. El valor de mercado combinado de ambas empresas asciende a unos US\$ 27 mil millones. Ayer anuncio

... mientras recorta el desarrollo de propiedades en China...

... con su cual Europa es ahora más que China para Hutchison Whampoa.

... Porción de la ganancia operativa a Hong Kong y Europa...

Bienes raíces en desarrollo en China



... Motivos de la retracción

Una fuente cercana a Li dijo que este ha sido el período de la venta que tuvo en los años. Al respecto del mes de los bienes raíces chinos frente a la competencia de magnates como Wang Hong de Dalian Wanda, cuyo grupo que ha reemplazado como el hombre más rico de Asia.

... Otros posibles motivos para la retracción de Li de China dicen que los cambios de la compañía y académicos, son el emparejamiento de sus relaciones con quienes controlan el poder en ese país y los preparativos para cubrir las necesidades de sus empresas a su hijo mayor, Victor Li.

... La razón más importante por la que el señor Li de China es que su influencia allí se está desvaneciendo", dice Joseph Pan, profesor de finanzas de la U. China de Hong Kong.

La experta en etiqueta Patricia Rossi da sus consejos: Los buenos modales sirven también en las redes sociales

Sobre la interacción con colegas de trabajo dice: "Si no tiene una relación personal con ellos, no comente sobre sus vacaciones".

QUEEN COLLEGE

Navegar el creciente número de sitios y aplicaciones de redes sociales es un trabajo de tiempo completo, y aprender sobre la etiqueta involucrada en algunos puede ser complicado. Para manejar las comunicaciones en línea de forma hábil, la experta en etiqueta Patricia Rossi dice que es muy importante tener en mente una cosa.

"Twitter, Facebook, Instagram, LinkedIn y Google+ es como tener hijos diferentes", dice Rossi, quien tiene un programa sobre etiqueta en la cadena de televisión estadounidense NBC. Es importante actualizar y gestionar cada uno de los medios.

La filosofía de Rossi es que en las redes sociales, "siempre está ahí para embalar una conversación, educar y animar, es lo mismo que cuando estás en una casa. Cuando quieres conversar, hazlo; cuando no, no lo hagas".

Rossi, autora del libro "Eveready Etiquette: How to Navigate 100 Common and Uncommon Social Situations" (algo así como "Guía de etiqueta: cómo navegar 100 situaciones sociales comunes y no tan comunes"), y su libro "Etiquette: How to Navigate 100 Common and Uncommon Social Situations".

Los buenos modales sirven también en las redes sociales. Si no tiene una relación personal con ellos, no comente sobre sus vacaciones, pasatiempos o citas de sus hijos", aconseja. "Si quieres parecer como si tratara de establecer una relación más rápida, sea demasiado rápido o demasiado amistoso en relación con otros usuarios de los límites".

Patricia Rossi es autora del libro "Eveready Etiquette: How to Navigate 100 Common and Uncommon Social Situations".



Patricia Rossi es la foto con su hijo. A menudo tiene su programa sobre etiqueta en la cadena NBC y asiste a grandes corporaciones y eventos.

Patricia Rossi es la foto con su hijo. A menudo tiene su programa sobre etiqueta en la cadena NBC y asiste a grandes corporaciones y eventos.

Patricia Rossi es la foto con su hijo. A menudo tiene su programa sobre etiqueta en la cadena NBC y asiste a grandes corporaciones y eventos.

Patricia Rossi es la foto con su hijo. A menudo tiene su programa sobre etiqueta en la cadena NBC y asiste a grandes corporaciones y eventos.

Patricia Rossi es la foto con su hijo. A menudo tiene su programa sobre etiqueta en la cadena NBC y asiste a grandes corporaciones y eventos.

Patricia Rossi es la foto con su hijo. A menudo tiene su programa sobre etiqueta en la cadena NBC y asiste a grandes corporaciones y eventos.

TRIBUNAL DE DISTRITO DE ESTADOS UNIDOS DISTRITO SUR DE NUEVA YORK

PASHA ANWAR, y otros,
Demandantes, Expediente principal No. 09-cv-118 (VM)

contra
FAIRFIELD GREENWICH LIMITED, y otros,
Demandados.

Resumen de aviso

PARA: Todos los usufructuarios de acciones o de intereses de participación limitada en Fairfield Sentry Limited, Fairfield Sigma Limited, Fairfield Lambda Limited, Greenwich Sentry, L.P. y Greenwich Sentry Partners, L.P. (denominados en conjunto los "Fondos") el 10 de diciembre de 2015 (ya sea como titulares inscritos o identificables a una cuenta de socio limitado o accionista ("usufructuarios"), que sufrieron una pérdida neta de capital invertido en los fondos (denominada en conjunto el "acuerdo colectivo"). Si se encuentra dentro de la definición de colectivo antes mencionado, usted podría recibir un pago por un acuerdo de demanda colectiva.

Una tribunal federal autorizó el presente Aviso. El presente no es una oferta de servicios de un abogado.

SE LE NOTIFICA POR EL PRESENTE, de conformidad con una resolución del Tribunal del Distrito de Estados Unidos para el Distrito Sur de Nueva York, que se llevará a cabo una audiencia el 20 de noviembre de 2015, a las 11 a. m. hora, ante el Honorable Victor Marrero, en el tribunal Daniel Patrick Moynihan United States Courthouse, sito en 500 Pearl Street, New York, New York (el "Tribunal"), con el propósito de determinar (1) si la demanda colectiva propuesta contra los Demandados de Círculo en la demanda judicial mencionada anteriormente a cambio de la suma de \$125,000,000 en efectivo deberá ser aprobada por el Tribunal como justa, razonable y adecuada; (2) si la presente demanda debe ser desestimada con perjuicio en cuanto a los Demandados de Círculo de conformidad con los términos y condiciones establecidos en la estipulación de fecha de 12 de agosto de 2015; (3) si el plan propuesto para distribuir los fondos del acuerdo (el "Plan de asignación") es justo, razonable y adecuado; y por lo tanto debe aprobarse; y (4) si se debe aprobar la solicitud del abogado principal de los Demandantes de recibir pago de los honorarios y gastos de los abogados incurridos en relación con la presente demanda judicial.

Si usted fue usufructuario de acciones o de intereses de participación limitada en uno o más de los Fondos el 10 de diciembre de 2008 y sufrió una pérdida neta de capital de su inversión en dichas acciones o intereses de asociación limitada, sus derechos pueden verse afectados por este acuerdo, lo cual incluye eximir de responsabilidad y extinguir las demandas que quisiera imponer en relación con su interés de participación en los Fondos. Pérdida neta es la inversión total en efectivo hecha por un usufructuario en un fondo, directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios, menos el monto total de las amortizaciones o los retiros o recuperaciones de cualquier fuente de dicho Usufructuario en relación con el mismo fondo o con respecto a este.

Si usted es miembro de la demanda colectiva, a fin de participar en la distribución del fondo neto del acuerdo, debe presentar un formulario de comprobante de reclamación y exoneración de responsabilidad que debe recibirse a más tardar el 28 de diciembre de 2015, en el cual se establece que usted tiene derecho a recibir dinero.

Si usted desea ser excluido de la demanda colectiva, debe presentar una solicitud de exclusión para recibirse a más tardar el 16 de octubre de 2015. Toda objeción a cualquier aspecto del acuerdo debe presentarse ante el Tribunal a más tardar el 16 de octubre de 2015.

Si desea recibir un aviso detallado sobre los términos del acuerdo o del formulario de comprobante de reclamación y exoneración de responsabilidad, puede obtener copia escribiendo a Fairfield Greenwich Securities Litigation, c/o Rust Consulting, Inc., P.O. Box 2874, Fairbault, MN 55021-8674, o visitando: info@FairfieldGreenwichLitigation.com o www.FairfieldGreenwichLitigation.com.

NO LLAME AL TRIBUNAL, A LA OFICINA DEL SECRETARIO DE ACTAS NI A NINGUNO DE LOS DEMANDADOS NI AL ABOGADO DE LOS DEMANDADOS ACERCA DEL PRESENTE AVISO.

FECHA: 9 de septiembre de 2015

POR ORDEN DEL TRIBUNAL DISTRITO SUR DE NUEVA YORK