



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

TÉRMINOS Y CONDICIONES GENERALES DE VENTA

GENERAL

1. Estos Términos y Condiciones Generales de Venta (el “Contrato”) son aplicables a todas las ventas hechas por _____ (“Valeo”) de productos (los “Productos”) a clientes que no sean mexicanos o a clientes ubicados dentro de México que tengan la intención de vender los Productos fuera de México (en lo sucesivo el “Cliente”). Salvo que se especifique lo contrario por las partes por escrito, estos Términos y Condiciones Generales de Venta se deberán aplicar exclusivamente a los Productos contemplados en las órdenes de compra en relación con este Contrato. Excepto por los términos que deben continuar tales como las garantías, la confidencialidad y similares, este Contrato terminará una vez que los Productos hayan sido entregados y el precio correspondiente haya sido pagado.
2. El Contrato integra el único acuerdo aplicable a las ventas por parte de Valeo, y excluye expresamente la aplicación de los términos generales de compra del Cliente. Los términos del presente Contrato son aplicables a todas las ventas hechas por Valeo al Cliente y son las únicas condiciones aplicables a la venta de los Productos de Valeo, excepto por los términos relacionados específicamente con el precio, cantidades, programas de entrega, términos de pago, y los demás términos específicos pactados por las partes por escrito con anterioridad. El Cliente expresamente conviene en que los Términos y Condiciones del Cliente no aplicarán. El presente Contrato no podrá ser reformado o modificado de manera alguna, a menos que exista un escrito posterior firmado por uno o más representantes autorizados de las partes. Ningún giro, uso ni costumbre comercial será aplicable excepto por aquellos que se encuentren incorporados al presente Contrato. Cualesquiera errores estenográficos o de imprenta están sujetos a corrección por parte de Valeo. El reconocimiento por escrito, emisión de orden de compra, aceptación de una oferta de venta de Valeo por parte del Cliente o la aceptación del Producto, lo que suceda primero, será considerado como un método efectivo de aceptación del presente Contrato.
3. La no aplicación por parte de Valeo sobre la ejecución de cualquier término o condición del presente Contrato, o para ejercer cualquier derecho consignados en el mismo, no deberá ser interpretada como una renuncia a la ejecución futura de dicho término o condición o el ejercicio futuro de dicho derecho.

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 1/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

4. Cuando una orden de compra sea emitida, el Cliente deberá, tras la solicitud de Valeo por escrito, presentar una carta de crédito irrevocable debidamente documentada, la cual deberá ser confirmada por la institución bancaria que Valeo autorice, misma que cubra el precio o el remanente no cubierto del precio de los Productos.
5. Todas las ventas de Productos de Valeo son finales. Dichos Productos no podrán ser devueltos o intercambiados, salvo por lo establecido en este Contrato.
6. Valeo se reserva el derecho a rechazar una orden de compra por cantidades menores o diferentes a las contenidas en su empaque estándar.
7. Si el Cliente altera o modifica, parcial o totalmente, el empaque, las marcas, los números, o la forma de los Productos de Valeo según se encuentren en el momento de la entrega, o vende los Productos en un estado diverso del original o con alteraciones en el empaque o usa aquellos productos que podrían haber sido alterados o modificados de cualquier forma, Valeo está facultado para dar por terminado el presente Contrato sin responsabilidad alguna mediante notificación por escrito al Cliente, sin que Valeo se encuentre obligado a entregar los Productos correspondientes a ventas realizadas al Cliente. Sin perjuicio de lo establecido anteriormente, el Cliente deberá asegurar que los Productos de Valeo cumplan con las normas y estándares respecto del etiquetado y marcas de los Productos que estén en vigor en el país de importación. El Cliente asumirá los gastos y la responsabilidad exclusiva derivada del cumplimiento de dichas normas y estándares.
8. Cuando un certificado de origen sea requerido para la importación de Productos al país de destino, o para el pago en México de los Productos de Valeo, la obtención de dichas autorizaciones y formalidades a tiempo es responsabilidad del Cliente, quien no obstante lo anterior, deberá informar a Valeo por escrito al momento de expedir la correspondiente orden de compra.

ENTREGA

9. Excepto por lo que se pacte en contrario, al momento de aceptación de la orden de compra, los Productos de Valeo serán vendidos ex fábrica (INCOTERMS 2000) en la dirección de Valeo (“la Fábrica”) indicada en el anverso de este Contrato. Una vez que

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 2/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

los Productos hayan salido de la Fábrica, todos los gastos de flete, seguros, derechos aduaneros, impuestos y cualesquiera otros gastos deberán ser cubiertos por el Cliente.

10. Los tiempos de entrega son proporcionados con la mayor precisión posible, pero dependen de las posibilidades de gestión de Valeo.
11. Las demoras en la entrega no darán lugar al pago de daños ni a la cancelación de las órdenes que estén procesándose.
12. Los Productos serán fletados al riesgo del Cliente, aún y cuando el flete se haga al costo de Valeo por acuerdo escrito entre las partes.
13. El Cliente deberá reservarse todos los derechos para reclamar la indemnización al transportista en caso de bienes perdidos, dañados, en caso de demora en su entrega, etcétera, y, oportunamente, deberá tomar las medidas y cumplir con cualesquiera formalidades que sean necesarias.
14. El Cliente deberá inspeccionar todos los bienes recibidos de Valeo dentro de los 30 días naturales siguientes a su recepción. Sin perjuicio de lo establecido anteriormente, se entenderá que el Cliente ha aceptado los productos de Valeo en caso de que Valeo no reciba notificación escrita por parte del Cliente informándole de cualquier inconformidad, en el período antes mencionado.
15. Si las partes acuerdan que el flete de las mercancías debe ser realizado por Valeo y dicho flete se retrasa por cualquier razón más allá del control de Valeo, los Productos podrán ser trasladados y almacenados, al costo y riesgo del Cliente, en el lugar que Valeo decida. Valeo declina cualquier responsabilidad en este sentido. Estas disposiciones no modifican de manera alguna la obligación del Cliente de pagar por los bienes y no constituyen una renuncia de la venta.
16. En el evento de que los Productos sean almacenados por Valeo por un periodo mayor de dos (2) meses contados a partir de la fecha programada de entrega, Valeo se reserva el derecho de cancelar este Contrato o la venta correspondiente y a reclamar el pago de los daños y perjuicios correspondientes, los cuales no podrán ser menores al importe total de la venta.

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 3/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

PRECIO – CONDICIONES DE PAGO

17. La facturación del Cliente por los Productos de Valeo se realizará en razón de los precios previamente acordados por las partes por escrito.
18. Habrá un costo adicional por empaque especial. Por empaque especial se entiende una forma distinta a la general y regular que utiliza Valeo para comercializar sus productos.
19. Todos los impuestos, derechos aduaneros u otros cargos a ser pagados con motivo de la venta de Productos de Valeo al Cliente serán cubiertos de forma exclusiva por el Cliente.
20. Valeo podrá requerir en cualquier momento la realización de un depósito para garantizar el pago de los Productos. Una vez que el depósito sea realizado, se autoriza a Valeo a utilizar dicho depósito para cubrir cualquier cantidad que se adeude por parte del Cliente.
21. Las facturas de Valeo son pagaderas al momento de su presentación al Cliente, sin descuento o compensación alguna. La presentación de la factura se hará al momento de la entrega de los Productos en la Fábrica, y el pago se realizará mediante una carta de crédito irrevocable confirmada por un banco aprobado por Valeo o mediante cualquier método o forma aceptado previamente por Valeo.
22. Como consecuencia de la falta de pago por parte del Cliente a Valeo de cualquier cantidad vencida, se tendrán por vencidas automáticamente la totalidad de las cantidades adeudadas y pendientes de pago por parte del Cliente en favor de Valeo.
23. Valeo se reserva el derecho de suspender la ejecución de sus obligaciones hasta en tanto la cantidad no pagada sea recibida. Adicionalmente, las cantidades vencidas y no pagadas generarán intereses desde la fecha de vencimiento a razón de la tasa PRIME establecida por Citibank en los Estados Unidos de Norteamérica, más dos puntos.
24. El pago en efectivo o una garantía (como por ejemplo una garantía bancaria) podrán ser solicitadas por Valeo si Valeo considera que las referencias adecuadas del Cliente no han sido proporcionadas o si la apreciación de Valeo del posible riesgo de la operación

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 4/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

cambia por cualquier razón. En cualquier evento, Valeo no tiene obligación de entregar los Productos a menos que dicha garantía haya sido entregada.

25. En cualquier momento, dependiendo de la apreciación de Valeo sobre los posibles riesgos de la operación o las garantías ofrecidas, Valeo se reserva el derecho de modificar o reducir el límite superior del monto total presupuestado para las ventas anuales a realizarse entre el Cliente y Valeo y de modificar los términos de pago del Cliente.
26. Los descuentos otorgados por Valeo al Cliente en determinadas ventas únicamente serán exigibles a Valeo si, en la fecha convenida para el pago, todas las cantidades debidas por el Cliente a Valeo han sido pagadas y dichos descuentos han sido otorgado por escrito.
27. En caso de venta, disposición o imposición de gravámenes sobre los bienes del Cliente o sobre el material necesario para la consecución del negocio del Cliente, las cantidades debidas a Valeo deberán ser pagaderas inmediatamente, sin importar las condiciones previamente acordadas.
28. El Cliente no deberá suspender el pago de los Productos con el argumento de disputa entre las partes o de incumplimiento de garantía.
29. En caso de incumplimiento del pago por parte del Cliente en la fecha de vencimiento, Valeo se reserva el derecho de cancelar este Contrato mediante notificación de dicho incumplimiento por escrito enviada al Cliente, sin perjuicio de los daños y perjuicios que Valeo pueda reclamar.
30. En caso de ser necesario, Valeo podrá reclamar la devolución de los Productos y documentos relacionados con los mismos. Todos los gastos y desembolsos (incluyendo costos de transferencia) incurridos por Valeo, en dicho caso, deberán ser reembolsados a Valeo por el Cliente.
31. El Cliente acepta que Valeo compensará las cantidades debidas por Valeo al Cliente contra las cantidades debidas por el Cliente a Valeo.

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 5/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

CLÁUSULA DE RESERVA DE DOMINIO

32. Valeo se reserva el dominio de los Productos hasta que el total del precio de venta haya sido pagado y recibido. Todos los riesgos de daños o pérdida de los Productos vendidos serán responsabilidad del Cliente desde el momento en que dichos Productos sean entregados al Cliente.
33. Valeo se reserva el derecho de reclamar los Productos en caso de que uno solo de los pagos debidos no se realice en la fecha de su vencimiento, y el Cliente se obliga a devolver los Productos en el momento que Valeo así se lo solicite. El Cliente asumirá todos los gastos relacionados con dicha devolución.
34. El Cliente se obliga a asegurar los Productos en el momento de la entrega en contra de todos los riesgos y hasta en tanto el precio por los Productos sean íntegramente pagado a Valeo.
35. El Cliente deberá dar aviso inmediatamente a Valeo confirmado por escrito, de cualquier incidente material o legal (en particular, sobre el embargo por una tercera persona) que pueda sujetar a los Productos vendidos a un embargo, gravamen o afectación de tercero.
36. Hasta la realización del pago total del precio, el Cliente mantendrá los Productos marcados como propiedad de Valeo, para que no sean confundidos de ninguna manera con los productos de otros proveedores. Los Productos no pueden ser transferidos, re-vendidos, embargados, ni podrán conferirse derechos sobre ellos a terceros hasta que sea realizado el pago total del precio.

GARANTÍA LIMITADA Y RENUNCIA DE LA GARANTÍA

37. Valeo garantiza, por un periodo de seis (6) meses contado a partir de la fecha de venta contenida en la factura correspondiente, que los Productos estarán libres de defectos operativos significativos, en el material y en la mano de obra. El reemplazo de Productos reclamados por el Cliente como defectuosos en virtud de su garantía no tendrá el efecto de extender el periodo de garantía. Los Productos deberán ser considerados defectuosos cuando la falla reclamada por el Cliente pueda ser reproducida por Valeo (p.e., cuando el defecto sea reproducido en condiciones normales de uso). Esta garantía

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 6/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

será válida sólo entre las partes del presente Contrato. Los costos de desensamble y reensamble no se encuentran cubiertos por la presente garantía.

38. LAS GARANTÍAS EN EL PRESENTE CONTRATO PREVALECEM SOBRE CUALESQUIERA OTRAS Y TODAS LAS DEMÁS GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, INCLUYENDO SIN LIMITACIÓN CUALESQUIERA GARANTÍAS DE COMERCIALIZACIÓN O FUNCIONALIDAD PARA UN PROPÓSITO DETERMINADO, SIENDO DICHAS GARANTÍAS EXPRESAMENTE RENUNCIADAS POR LAS PARTES. BAJO NINGUNA CIRCUNSTANCIA DEBERÁ VALEO SER SEÑALADO COMO RESPONSABLE ANTE EL CLIENTE O TERCEROS POR EL FUNCIONAMIENTO DE LOS PRODUCTOS EN BASE A ESTÁNDARES ESPECÍFICOS DEL PAÍS DE IMPORTACIÓN QUE NO HAYAN SIDO ESPECIALMENTE ESTABLECIDOS EN UN DOCUMENTO ESCRITO DIRIGIDO POR EL CLIENTE A VALEO Y QUE NO HAYAN SIDO ACEPTADAS POR VALEO POR ESCRITO.
39. Esta garantía limitada no deberá aplicar en el caso de defectos causados por: (a) abuso físico de los productos o cualesquiera de sus componentes por una persona distinta al representante de Valeo; (b) mantenimiento defectuoso o almacenamiento impropio; (c) uso y desgaste normal; (d) alteraciones, modificaciones, adiciones o reparaciones realizados durante el período aplicable de garantía por alguien distinto de Valeo; (e) accidentes o daños causados por el fuego, el agua, el viento, el transporte, los truenos, fallas eléctricas, terremotos, robo o causas similares no causadas por ni provocadas a ser causadas por la negligencia de Valeo; o (f) instalación o utilización en contravención a las instrucciones y especificaciones de Valeo.

REMEDIO LIMITADO

40. EL ÚNICO Y EXCLUSIVO REMEDIO DEL CLIENTE EN CONTRA DE VALEO ESTARÁ LIMITADO A LA REPARACIÓN Y REEMPLAZO DE PRODUCTOS DEFECTUOSOS O QUE NO ESTÉN CONFORME A LO PACTADO POR LAS PARTES. LA DECISIÓN DE REPARAR O REEMPLAZAR LOS PRODUCTOS ES Y SERÁ TOMADA DE FORMA EXCLUSIVA POR VALEO. LOS PRODUCTOS O PARTES REEMPLAZADAS BAJO UN RECLAMO DE GARANTÍA SE CONVIERTEN EN PROPIEDAD DE VALEO.

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 7/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

LIMITACIÓN DE LOS DAÑOS

41. LA MÁXIMA RESPONSABILIDAD DE VALEO POR TODOS LOS DAÑOS, INCLUYENDO SIN LIMITACIÓN ALGUNA DAÑOS CONTRACTUALES Y DAÑOS POR LESIONES A LAS PERSONAS O PROPIEDAD, YA SEA QUE SURJAN DEL INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO POR PARTE DE VALEO, INCUMPLIMIENTO DE GARANTÍA, NEGLIGENCIA, RESPONSABILIDAD OBJETIVA, O HECHOS ILÍCITOS, ESTÁ LIMITADA A UNA CANTIDAD QUE NO PODRÁ EXCEDER DEL 3% DE LAS VENTAS ANUALES HECHAS POR VALEO AL CLIENTE EN LOS ÚLTIMOS DE DOCE (12) MESES CONTADOS A PARTIR DE LA PRESENTACIÓN DEL DAÑO, EXCLUYENDO IMPUESTOS. EN NINGÚN CASO, VALEO SERÁ RESPONSABLE FRENTE AL CLIENTE POR CUALESQUIERA DAÑOS INCIDENTALES, CONSECUENCIALES, O ESPECIALES, INCLUYENDO SIN LIMITACIÓN, PÉRDIDA DE INGRESOS O UTILIDADES, AUN Y CUANDO VALEO HA SIDO AVISADO DE LA POSIBILIDAD DE DICHOS DAÑOS. LAS PARTES ACUERDAN QUE LA PRESENTE LIMITACIÓN DE LOS DAÑOS DEBERÁ PERMANECER VIGENTE INCLUSO SI LA SECCIÓN CUARENTA DE ESTE CONTRATO QUEDARÁ SIN EFECTO O FUERA DECLARADA NULA.
42. Las condiciones especificadas por Valeo respecto del almacenamiento, ensamblado, o uso de los Productos deberán ser observadas por el Cliente, mientras dichos Productos sean propiedad de Valeo conforme a lo establecido en el presente Contrato. El Cliente deberá informar a sus propios clientes y sub-contratistas de dichas condiciones. El Cliente será responsable por cualquier incumplimiento a dichas condiciones, aún y cuando dicho incumplimiento sea realizado por sus empleados, clientes o subcontratistas.
43. Valeo declina cualquier tipo de responsabilidad por cualquier producto o componente no entregado por Valeo, y en particular, por otros productos o componentes usados por el Cliente e integrados en un proceso de ensamblado. Valeo no será responsable en caso de que la falla de uno de sus Productos sea causada por otros componentes relacionados o por componentes integrados a dichos Productos por el Cliente.

FUERZA MAYOR

44. Valeo no será responsable por demoras o por fallas en la ejecución que surjan de o resulten de, directa o indirectamente, causas fuera de su control. Dichas causas

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 8/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

incluyen pero no están limitadas a, caso fortuito, actos del Cliente, actos del gobierno o del enemigo público, incendios, inundaciones, epidemias, restricciones de cuarentena, huelgas, embargos sobre la carga, condiciones extremas del clima, escasez de materia prima, escasez de mano de obra o cualquier otra circunstancia más allá del control razonable de Valeo.

PROPIEDAD INDUSTRIAL

45. Todas las especificaciones, dibujos, invenciones, notificaciones de ingeniería, información financiera, datos técnicos y/o equipo suministrado por Valeo deberá permanecer como propiedad de Valeo y ser tratado como confidencial por el Cliente. Dicha información no deberá ser reproducida, usada o revelada a terceras personas por el Cliente sin el consentimiento previo y por escrito de Valeo, y deberá ser devuelta a Valeo en caso de que Valeo así lo solicite o en caso de conclusión de sus obligaciones de conformidad con el presente Contrato. Sin la obtención del consentimiento previo y por escrito de Valeo, el Cliente no podrá publicar o anunciar el hecho de que ha contratado con Valeo para la compra de bienes o servicios, ni utilizar cualesquiera marcas o nombres comerciales de Valeo en la publicidad o material promocional del Cliente. En caso de que el Cliente incumpla con la presente disposición, Valeo tendrá derecho, entre otras cosas, a cancelar la entrega de cualesquiera productos cubiertos bajo el presente Contrato y deberá de exigir el pago inmediato de cualquier cantidad adeudada a Valeo previa a la cancelación.

Valeo no tiene obligación alguna de confidencialidad para con el Cliente respecto de información revelada a Valeo por el Cliente y el Cliente deberá abstenerse de realizar reclamación alguna contra Valeo por el uso que Valeo dé a dicha información, salvo por lo establecido en cualquier convenio de confidencialidad previamente firmado entre Valeo y el Cliente o por cualquier información entregada por el Cliente a Valeo específicamente marcada como confidencial.

46. Los Productos, junto con su respectivo empaque, son vendidos bajo la marca Valeo excluyendo a cualquier otra marca, salvo que Valeo haya convenido lo contrario por escrito.

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 9/10
--	--	-------------------



MARKETING POLICY – SALES TERMS AND CONDITIONS

Original Equipment and Aftermarket

6. APPENDICES

6.1. GENERAL TERMS AND CONDITIONS OF SALE – INDUSTRIAL BRANCHES

DIVISIBILIDAD

47. Si alguna disposición del presente Contrato es inválida o inejecutable según la legislación mexicana, dicha disposición deberá considerarse como nula solamente en tanto sea necesario para cumplir con la ley mexicana correspondiente.

LEY APLICABLE Y CONTROVERSIAS

48. El presente Contrato deberá ser interpretado de acuerdo con las leyes de los Estados Unidos Mexicanos.
49. Todas las desavenencias que deriven del presente Contrato o que guarden relación con el mismo serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o tres árbitros nombrados conforme a este Reglamento.

El lugar del arbitraje será la ciudad de México y el procedimiento deberá conducirse en idioma inglés.

APLICACIÓN DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES GENERALES DE VENTA

50. Los presentes términos y condiciones generales de venta están vigentes desde el _____ para todas las órdenes recibidas del Cliente y prevalecen sobre cualesquiera términos y condiciones generales de venta anteriores.

Issued by Corporate: <ul style="list-style-type: none">- V.P. International Affairs- General Counsel	Approved by: The President Issued on: 1/7/1993 Updated on: 6/1/2004	Page: 10/10
--	--	--------------------