

KOHN, SWIFT & GRAF, P.C.

ONE SOUTH BROAD STREET, SUITE 2100
PHILADELPHIA, PENNSYLVANIA 19107-3304

JOSEPH C. KOHN
ROBERT A. SWIFT
GEORGE W. CRONER
ROBERT J. LAROCCA
DENIS F. SHEILS †
DOUGLAS A. ABRAHAMS *
WILLIAM E. HOESE
STEVEN M. STEINGARD *
STEPHEN H. SCHWARTZ †
CRAIG W. HILLWIG
ELKAN M. KATZ
CHRISTINA D. SALER *
NEIL L. GLAZER †
JARED G. SOLOMON

(215) 238-1700
TELECOPIER (215) 238-1968
FIRM E-MAIL: info@kohnswift.com
WEB SITE: www.kohnswift.com
E-MAIL: JKOHNS@KOHNSWIFT.COM

HAROLD E. KOHN
1914-1999

OF COUNSEL
MERLE A. WOLFSON
LISA PALFY KOHN

- * También con licencia de abogado en Nueva York
- * También con licencia de abogado en Nevada
- * También con licencia de abogado en Nueva Jersey

9 de agosto del 2010

Pablo Fajardo
Luis Yanza
Humberto Piaguaje

Ermel Chávez
Hugo Payaguaje
Emergildo Criollo

Estimados señores:

Recibí su carta del 29 de julio del 2010 en la que manifiestan dar por terminado nuestro contrato con ustedes como sus abogados. Debo decir que estoy personalmente entristecido y profesionalmente desilusionado por lo que ha ocurrido con nuestra relación abogado-cliente y con el caso. Creo que su decisión de hacer a un lado nuestro bufete, lo que representa la culminación de varios años de acciones y decisiones de su parte y, principalmente, de parte del Sr. Steven Donziger (“Donziger”), ya ha agraviado severamente el caso y continuará agraviándolo en el futuro, tal vez de manera irreparable. También estoy asombrado por recientes manifestaciones concernientes a contactos potencialmente inadecuados y carentes de ética, si no ilegales, con el perito designado por la corte, el Sr. Cabrera, que están saliendo a la luz en los procesos de solicitud de prueba en los Estados Unidos que están siendo iniciados por Chevron. No solo desconocíamos esta conducta sino que resulta contraria a las aseveraciones que Donziger y ustedes nos realizaron en diferentes oportunidades.

Creo que la influencia y las posiciones de Donziger han interferido y, en última instancia, han agraviado nuestra relación de modo irreparable. Sus acciones, a su vez, parecen, a nuestro modo de ver, motivadas por sus esfuerzos de controlar todos los asuntos del caso, tomar todas las decisiones, mantener a nuestro bufete en las sombras, ocultarnos documentos e información, interferir y bloquear nuestros esfuerzos de reunirnos y tratar temas del caso de manera significativa, ocultarnos secretos, evitar cuestionamientos sobre cualquiera de sus acciones o decisiones y evitar el intercambio entre los profesionales que trabajan para ustedes. No conocemos el alcance de su conocimiento o participación en algo de esto, pero ahora es claro que, cuanto menos, él nos engañó intencionalmente y simplemente usó este bufete como una fuente de fondos para sí mismo, para otros, y para otros gastos que él consideró, unilateralmente, apropiados. Progresivamente me he dado cuenta de que mi bufete y yo fuimos engañados en parte por una combinación de la presunción y la inocencia de Donziger, una combinación peligrosa que está llevando el caso rápidamente hacia el desastre.

66886

Su carta más reciente repite alguno de los mismos temas y mentiras que Donziger ha estado promoviendo durante cierto tiempo. No es mi intención establecer aquí una discusión exhaustiva, pero sí necesito responder con los hechos verdaderos a las puntualizaciones falsas e incompletas de su carta. También adjunto mi carta anterior del 19 de noviembre del 2009, que trataba sobre nuestra relación global, la que les ruego difundan entre sus comunidades, junto con la presente.

En primer lugar, este bufete no ha violado ningún acuerdo con ustedes ni ha dejado de cumplir las obligaciones establecidas en acuerdos. Tengan conocimiento de que si bien aun nos gustaría entablar un diálogo amigable con ustedes, afirmamos y nos reservamos todos nuestros derechos a recuperar nuestros gastos y honorarios de abogados desembolsados conforme a nuestro acuerdo, y, de ser necesario, lo haremos mediante todas las acciones legales que correspondan. No existe acuerdo que exija, tal como Donziger y ahora ustedes sugieren, que este bufete deba pagar cualquier suma a Donziger y otros que él reclamare por su cuenta y de otra manera, si bien nuestro bufete está excluido de participación en el proceso de toma de decisiones y de presupuesto, mintió sobre el estado del caso y sus acciones, y cierta información se nos ocultó de otro modo. Asimismo, he reiterado por escrito (email fechado el 11 de diciembre del 2009) y en nuestra reunión de abril del 2010 que estábamos preparados para continuar pagando los gastos de litigio que fuesen necesarios y apropiados. Además, les propuse involucrar a otros prominentes bufetes de abogados en el caso que estaban dispuestos a discutir ingresar al caso y a realizar contribuciones sustanciales tanto de gastos como de tiempo de trabajo de abogados. Ustedes ignoraron estas propuestas completamente. Nunca solicitaron una reunión con estos bufetes ni tan siquiera un llamado telefónico, a pesar de que, como dije, ellos estaban dispuestos a pagar gastos y no pretender honorarios para ellos hasta finalizado el caso. En los materiales que les di en abril sobre dos de estos bufetes, pueden ver que tienen 30 años de experiencia en casos de derecho ambiental, derechos humanos y otros temas importantes, un registro mucho mejor que cualquiera de los bufetes que Donziger ha obtenido y que han comparecido en los asuntos en los Estados Unidos. Solo puedo suponer que ignoraron estas oportunidades por la insistencia de Donziger, porque él creía que no podía ejercer un total control sobre los asuntos si se involucraban bufetes de este tipo, y esto porque yo los recomendaba; ellos no habrían prestado consentimiento sobre sus planes y esfuerzos para retirarnos del caso.

En segundo lugar, ustedes afirman que yo envié cartas unilateralmente a ciertos consultores y que esto ha tenido impacto en el caso. Creo que se refieren a las cartas que envié en noviembre pasado para informarles a la Sra. Hinton y al Sr. Beltman que, sin la aprobación previa de nuestro bufete, ellos no deberían esperar una paga de parte nuestra por encargos realizados por otros. La Sra. Hinton habló conmigo poco después de aquello y me expresó que entendía perfectamente mi posición y que esperaba continuar trabajando en el caso, y tengo entendido que así ha sido. El Sr. Beltman también me envió una confirmación cordial. Además, Donziger me dijo, durante una reunión en marzo del 2010, que su amigo el Señor DeLeon había adelantado fondos adicionales conforme a un acuerdo directo con ustedes y que obtuvo un “préstamo” de un amigo del Sr. Barnes.

En tercer lugar, ustedes afirman que hemos intentado forzarlos para proponer una negociación de un arreglo extrajudicial. Eso es completamente falso y alejado de los hechos y suena como otra de las fantasías de Donziger. El 10 de noviembre del 2009 les envié una carta detallada en la que sentaba mis opiniones como abogado, sobre los posibles beneficios de intentar la negociación de un acuerdo extrajudicial en ese momento. Ustedes me contestaron

66886

rápidamente luego de eso, rechazando resumidamente las ideas que incluí en mi carta. Ustedes nunca quisieron tratar el asunto conmigo o intercambiar ideas y estrategias. Adjunto otra copia de aquella carta y les solicito que la discutan con sus comunidades, dado que los asuntos incluidos en ella son tan importantes hoy como en aquel momento, y tal vez aún más. De hecho, los acontecimientos del año pasado bajo el control de Donziger solo han agravado el caso y las posibilidades de un arreglo extrajudicial, drásticamente.

En cuarto lugar, ustedes dijeron que debía haber diálogo entre el equipo legal. Estoy de acuerdo. Como explicamos en cartas anteriores y en detalle en nuestra reunión de abril, estuvimos intentado por más de un año celebrar una reunión con el equipo legal entero para tratar todos los temas y los escritos pendientes, etc., incluyendo ofertas durante el 2009 para reunirnos con el equipo en Ecuador, pero Donziger interfirió repetidamente con esa reunión y finalmente la bloqueó, con el argumento de que no sería “útil” ni “eficiente”. Nos dijo que no podríamos reunirnos con Juan Pablo cuando estuviera en los Estados Unidos para reunirse con el bufete Winston el verano pasado. Durante el 2009, solicitamos información sobre varios temas, incluidos los borradores de la presentación final. Solicité por escrito en enero del 2010 y nuevamente en nuestra reunión de abril los borradores de la presentación final y ustedes nunca me han enviado nada en respuesta. Hemos dedicado un tiempo sustancial para analizar, entre otras cosas, qué requisitos deben cumplirse para ejecutar una sentencia contra Chevron en los Estados Unidos (o conforme a estándares internacionales generales), y le aclaramos a Donziger en repetidas oportunidades que este análisis debía informar presentaciones finales en la corte de Lago Agrio, o que al menos los abogados de Ecuador debían ser informados completamente al respecto. Todo esto iba a ser en preparación al anticipado litigio contra Chevron en los Estados Unidos luego del dictado de una sentencia favorable a los demandantes, pero hemos recibido constantes evasivas con respecto a nuestros pedidos de información, documentos, registros, etcétera. ¿Cómo esperan nuestro trabajo sobre algo cuando ustedes nunca nos enviaron ninguno de los documentos que les solicitamos?

En quinto lugar, ustedes afirman que Pablo, Luis y Humberto no pasaron mucho tiempo con nosotros cuando nos reunimos en abril y que yo mantuve una actitud hostil. Ustedes, no nosotros, determinaron el horario previsto para la reunión. Yo les había dicho que podíamos pasar todo el tiempo que ustedes quisieran. Ustedes se fueron luego de varias horas para asistir a una fiesta en Nueva York y reunirse con Donziger y los bufetes de abogados que él estaba tratando de involucrar en el caso. En nuestra reunión, Luis y Pablo dijeron en varias oportunidades que los temas que yo traje a colación eran “importantes” y “debían tratarse”. Ellos sostuvieron que era correcto poner todo sobre la mesa y ustedes reconocieron que “se habían cometido errores” y que no debería haber solo una persona con el “control” de todos los aspectos del caso. Yo manifesté que estábamos dispuestos a (a) aportar los fondos necesarios y apropiados para cubrir los gastos del litigio; (b) ofrecer mis esfuerzos y los de tres abogados adicionales que habían trabajado en el caso así como los de otros abogados experimentados si se necesitaran; (c) tomar el liderazgo en el trámite del litigio en los Estados Unidos, incluida una posible solicitud de pruebas de Chevron (que aún nadie ha comenzado) y (d) contactar a otros bufetes líderes de los Estados Unidos para sumarse al equipo, y darles currículos voluminosos de dos de dichos bufetes. Como expresé anteriormente, ustedes, probablemente siguiendo la dirección de Donziger, desconocieron estas propuestas y nunca más plantearon ningún interrogante con relación al involucramiento de estos bufetes.

Luego de la reunión, ustedes me informaron que un tal Sr. Ecoumou estaba trabajando en un nuevo acuerdo de “financiamiento” y en acuerdos entre el grupo legal y que yo debía reunirme con él.

66886

A pedido de ustedes, así lo hice. El Sr. Ecoumou no es abogado y estaba actuando algo así como corredor de bolsa para obtener fondos para el caso a cambio de honorarios. Luego de nuestro encuentro, le envié una pequeña lista de preguntas. Me respondió rápidamente diciendo que yo tenía derecho a recibir respuestas para esas preguntas, pero desde ese momento, no he vuelto a saber de él.

Aparte de su terminación de la relación abogado-cliente, existen puntos importantes que debo que volver a realizar, y les pido que los compartan con las comunidades.

1. El “control” egoísta de Donziger sobre el litigio ha resultado ser un desastre. Como dije en abril, la declaración de Calmbacher procedió sin declaraciones de los demandantes; no se cumplieron plazos en el caso de Denver lo cual sentó el tono para todos los otros casos; el privilegio abogado-cliente ha sido efectivamente destruido debido al comportamiento egoísta e inocente de Donziger al permitir filmar lo que deberían haber sido reuniones confidenciales y su obsesión con las relaciones públicas y ahora las cortes están aceptando el argumento de Chevron de que una excepción “delito/fraude” aplica a las comunicaciones entre abogados y clientes. Mientras tanto, no parece que Donziger haya tomado medidas para obtener un pedido de prueba de Chevron o de cualquiera de las personas que actuaron en nombre de Chevron.

2. Finalmente, y lo más alarmante y escandaloso para nuestro bufete son las recientes revelaciones en el pedido de prueba de Chevron del alcance de los contactos con Cabrera, de los que nuestro bufete no tenía conocimiento y jamás habría aprobado. De hecho, tengo la sensación de que la negación directa de darnos cualquier información relacionada con el informe de Cabrera tiene que ver con ocultarnos lo que pudo haber sido una conducta escandalosamente impropia. En varias oportunidades, durante el último año, indicamos que un asunto que debía tratarse y explorarse completamente eran las recomendaciones y los informes del perito, en el contexto de discutir estratégicamente cómo enmarcar una presentación final a la corte que pudiera resultar en una sentencia defendible. Como con todo lo demás, nuestros esfuerzos de obtener esas conversaciones fueron frustrados, pero en su momento simplemente asumimos que el trabajo de Cabrera era desprolijo y extremadamente ambicioso, pero que había sido realizado de manera independiente.

Cuando Chevron comenzó a realizar estas acusaciones, Donziger me aseguró en repetidas oportunidades que no existían contactos impropios de ningún tipo, y no tenía yo motivo para creer lo contrario. Pablo y Luis realizaron manifestaciones similares durante nuestra reunión de abril. Ahora, en retrospectiva, es claro que aquellas afirmaciones constituían mentiras descaradas, dirigidas a inducir a nuestro bufete a pagar más dinero para los gastos del litigio. El verano pasado, luego de la publicación de la noticia de la reunión grabada en video con el juez Núñez, propuse que, como abogados de los litigantes, deberíamos contratar a otro abogado independiente para realizar entrevistas de nuestro equipo para determinar todo lo relacionado con los cargos de Chevron de conducta inapropiada, a fin de que supiéramos el alcance de cualquier conducta sobre la que Chevron se pudiera basar para atacar el caso. Hablé con un abogado de Filadelfia que habla español y trabajó como fiscal para el gobierno de los Estados Unidos y ahora, en su ejercicio profesional, realiza regularmente investigaciones internas para clientes privados, empresas y gobiernos, incluso en Sudamérica. Había arreglado una teleconferencia con él y Donziger. Donziger se negó rotundamente a realizar la investigación, al tiempo que me aseguró que no mediaron contactos inapropiados de ningún tipo.

66886

Ahora nos venimos a enterar que habría habido contactos amplios y sistemáticos organizados por Donziger, y con la participación y acuerdo de ustedes, que han puesto en riesgo la totalidad del caso. Y, por supuesto, nos enteramos de esto en parte como resultado de la completa estupidez, arrogancia y presunción de invitar a grabar una película documentando esta conducta inapropiada.

Luis, en nuestra reunión de abril, usted describió el caso como un “tren” que necesita llegar a destino. Desafortunadamente, ustedes, bajo el control de Donziger, y excluyendo a nuestro bufete, están llevando al tren por un precipicio.

A la luz de este comportamiento, que torna altamente improbable la posibilidad de que una corte en los Estados Unidos o en otra parte del mundo ejecute una sentencia que ustedes puedan obtener, resulta irónico que escriban sobre la obligación “moral” de nuestro bufete. Donziger ocultó su actividad de nosotros porque sabía que nunca hubiéramos estado de acuerdo o apoyado esta estrategia. Ha socavado la totalidad del caso y la credibilidad de todo el equipo de demandantes. Donziger se negó a darnos acceso a sus archivos el año pasado, ahora creo en parte para ocultarnos estos contactos y para ejercer un control exclusivo sobre los asuntos. El no aceptó mi sugerencia de una investigación interna porque habría revelado estos hechos. Y, tal como afirmo en mi carta de noviembre del 2009 y en una nuestra reunión de abril del 2010, he insistido en acuerdos éticos entre los consultores y otros que no llegan a constituir una distribución de honorarios carente de ética.

Por lo tanto, recomiendo que los representantes de los demandantes tomen las siguientes medidas:

Reemplazar a todos los abogados y líderes de clientes que hayan participado en la deshonra del caso mediante el contacto y las comunicaciones con Cabrera (y otros). Que los nuevos abogados presenten todos los hechos ante la corte de Lago Agrio y que acuerden que el informe de Cabrera se haga a un lado y que un nuevo perito sea contratado por la corte para que realice un estudio independiente.

Tal como solicitan, le enviaremos a Luis un cronograma detallado de todos los gastos en que incurrimos y el tiempo de abogados invertidos en este caso.

Nos reservamos todos los derechos del caso conforme al acuerdo entre abogado y cliente y nuestro acuerdo con Donziger.

Les solicitamos que nos envíen inmediatamente todo acuerdo que, de alguna manera, busque afectar, alterar o perjudicar los derechos de nuestro bufete.

Cordialmente,
[firma]
Joseph C. Kohn

JCK/kw

66886

CARTA DEL 10 DE NOVIEMBRE DEL 2009

KOHN, SWIFT & GRAF, P.C.

ONE SOUTH BROAD STREET, SUITE 2100
PHILADELPHIA, PENNSYLVANIA 19107-3304

JOSEPH C. KOHN
ROBERT A. SWIFT
GEORGE W. CRONER
ROBERT J. LAROCCA
DENIS F. SHEILS †
DOUGLAS A. ABRAHAMS *
WILLIAM E. HOESE
STEVEN M. STEINGARD *
STEPHEN H. SCHWARTZ †
CRAIG W. HILLWIG
ELKAN M. KATZ
CHRISTINA D. SALER *
NEIL L. GLAZER †
JARED G. SOLOMON

(215) 238-1700
TELECOPIER (215) 238-1968
FIRM E-MAIL: info@kohnswift.com
Web SITE: www.kohnswift.com
E-MAIL: JKOHNS@KOHNSWIFT.COM

HAROLD E. KOHN
1914-1999

OF COUNSEL
MERLE A. WOLFSON
LISA PALFY KOHN

10 de noviembre del 2009

- * También con licencia de abogado en Nueva York
- * También con licencia de abogado en Nevada
- * También con licencia de abogado en Nueva Jersey

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

Luis Yanza

Pablo Fajardo

Re: Ecuador. Caso Texaco

Estimados señores:

Espero se encuentren bien.

Les escribo esta carta para traer a colación el importante tema que he estado discutiendo con Steven y sobre el que, estoy seguro, todos estamos pensando: si y cuándo dirigirnos a Chevron con relación a futuras negociaciones para un arreglo extrajudicial y cuál sería el margen de un arreglo extrajudicial apropiado y factible. Le sugeriré a Steven que consignaría mis pensamientos en una carta que podría servir de base para futuras consideraciones y discusiones.

El posible arreglo de este caso es obviamente una cuestión difícil y complicada. Las negociaciones serían complejas y sutiles. Estas son cuestiones que creo deberían tratarse en detalle. Esta carta no tiene por objetivo cubrir todas las complejidades de un proceso de arreglo extrajudicial, pero sí de resaltar ciertos puntos básicas para consideraciones ulteriores.

57557_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

Mi propuesta: debemos dirigirnos a Chevron para ver si se puede lograr un acuerdo extrajudicial antes de fin de año. Permítanme ir directamente al grano. Creo, por diferentes razones, que este es un momento oportuno para dirigirnos a los abogados de Chevron a fin de ver si podemos lograr un acuerdo antes de fin de año sobre un monto total en dólares de un acuerdo extrajudicial de pago de Chevron y los detalles generales de la remediación y de otros programas que serían parte del acuerdo extrajudicial. Las razones incluyen la renuncia de O'Reilly como presidente de Chevron a fin de año y los recientes eventos del caso. Anteriormente, el Sr. Cullen me ha expresado que el régimen de O'Reilly no quería que este caso "pasara a la próxima generación de liderazgo" de la compañía. Asimismo, creo que el nuevo presidente y su equipo no tendrán interés en lidiar con un arreglo extrajudicial de este caso en el primer o segundo año de su mandato.

El monto del arreglo extrajudicial que se puede obtener. Creo que deberíamos fijar un objetivo en las negociaciones para obtener una cifra "cercana a 1.000 millones de dólares". Es un margen que permitiría obtener suficientes fondos para una remediación profunda, una limpieza de piscinas, atención salud, tratamiento del agua y otras soluciones. Además, es una suma que no estará disponible si el litigio se vuelve en nuestra contra. Constituye un monto que, luego de 5 o 10 o más años de litigio, aún podría ser el mejor arreglo posible, y es un margen que podría generar cierto interés para que Chevron pague. Más específicamente, creo que un arreglo final en el rango de los 1.000 a 1.200 millones de dólares como mucho, y de 700 millones a 850 millones como poco, se encuentra dentro de las posibilidades actuales, y sería un resultado extraordinario debido a los enormes riesgos del caso. Un arreglo extrajudicial de ese tipo daría la seguridad de enormes beneficios para los miles de personas que están sufriendo la conducta de Chevron, en contraposición con el incierto resultado de seguir litigando

57557_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

durante muchos años. Creo que Chevron peleará por los próximos 10 o 20 años, de ser necesario, antes de pagar un arreglo en el rango de los miles de millones de dólares. Por lo tanto, si les indicamos voluntad de negociar en el rango de los 1.000 millones tal vez podamos comenzar negociaciones serias, entre los 500 millones y los 1.000 millones de dólares en los próximos meses.

Algunos de los factores que me llevaron a esta conclusión están resumidos aquí. Nuevamente, esto no pretende ser exhaustivo ni tratar todos los temas que deberíamos considerar antes de embarcarnos en este camino propuesto.

1. No hay garantía de que “ganaremos” el caso. De hecho, lo podríamos perder completamente y los demandantes podrían no recibir nada al final. Como todos sabemos, este caso tiene riesgos tremendos y el resultado final es completamente incierto. Los hechos de los últimos meses realzan el carácter impredecible del caso. Si el caso es litigado hasta el final en Ecuador, y en procedimientos de cobro en los Estados Unidos y otros países, el proceso bien podría demorar fácilmente otros 10 años o más. En cualquier etapa, Chevron podría obtener una victoria por un tema técnico, de jurisdicción o de responsabilidad de la entidad societaria controlante, o cualquiera de las excepciones que tiene y que interpondrá. En tal caso, el caso se perdería y no se cobraría nada. Ningún tipo de presión pública o de cobertura de prensa convencerá a Chevron para pagar un arreglo si obtiene una decisión legal favorable en un tema dispositivo. Creo que litigar este caso hasta el final implica unas posibilidades de perderlo que van del 25% al 50% y de que no se cobre absolutamente nada. Al considerar el rango de un posible arreglo extrajudicial, deberían considerarlo en comparación con la posibilidad de perder el caso completamente y no recibir nada, así

57557_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

con la posibilidad de obtener un mayor arreglo extrajudicial o indemnizaciones más altas mediante años de litigio adicional.

2. Lograr un mayor arreglo extrajudicial llevaría muchos años más. Incluso si se pudiera obtener un arreglo que superara este rango, llevaría años de litigio adicional. Durante ese tiempo, las personas de Oriente continuarán sufriendo y muriendo por contaminación, tomando agua contaminada y sin contar con cuidado médico básico. Implementar cualquier programa de remediación llevará muchos años para implementarlo. Existe un beneficio enorme en comenzar ese proceso ahora, en vez que hacerlo dentro de 5 o 10 años, incluso si hay una mayor cantidad de dinero en el futuro. Una victoria en la corte de primera instancia solo será el principio, no el final. El caso Exxon Valdez, por ejemplo, ha continuado durante 13 años luego del veredicto en los Estados Unidos. No resulta inconcebible que este caso pueda durar lo mismo o más.

3. Una “victoria” en la primera instancia presenta sus propios riesgos, incluida la posibilidad de perder el control sobre la implementación de la indemnización. Incluso la obtención de una victoria en la corte de primera instancia implica muchos riesgos y potenciales problemas para en últimas recibir una indemnización de Chevron. En primer lugar, el resultado en corte de primera instancia se encuentra a meses, si no años de distancia. En segundo lugar, la complejidad de la prueba y las pretensiones y toda indemnización que la corte pueda disponer, le ofrecerá a Chevron y sus abogados docenas de temas de apelación para iniciar en Ecuador y en las subsiguientes acciones de ejecución en los Estados Unidos y en cualquier otro sitio. Chevron contratará equipos de abogados para revisar el veredicto, y cuanto más largo sea, más temas y argumentos interpondrán, y pelearán con más fuerza y por más tiempo. En tercer lugar, una sentencia a nuestro favor puede resultar en la pérdida de control sobre la implementación de cualquier potencial indemnización

57557_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

En un acuerdo extrajudicial podemos acordar implementar la ayuda en las áreas que consideremos más vitales; podemos administrar la ayuda como queramos, sin interferencia exterior. Un veredicto judicial podría quitarnos el control sobre cualquier tipo de ayuda y dárselo a funcionarios de la corte o a funcionarios y agencias del gobierno. Además, una decisión en nuestro favor atraerá al gobierno, a las organizaciones no gubernamentales y a otras entidades hacia el caso, quienes buscarán tomar control sobre el proceso de remediación.

4. Un acuerdo extrajudicial de USD 700 millones o más ofrecería grandes cantidades de ayuda. Un acuerdo extrajudicial dentro del rango que mencioné anteriormente les daría un alivio tremendo a las personas y las comunidades afectadas. Suponiendo un acuerdo extrajudicial aun dentro del rango de los USD 700 millones a los 800 millones, y nuestra capacidad de controlar y dirigir los gastos, tal acuerdo extrajudicial podría cubrir virtualmente el 100% de la limpieza de todas las piscinas de petróleo; USD 100 millones o más dirigidos a programas de limpieza de agua; USD 100 millones o más para establecer instalaciones para el cuidado de la salud y tratamientos, y aun dejar decenas de millones de dólares para otros programas y ayudas importantes que podrían desarrollarse. De hecho, un acuerdo extrajudicial con esta suma sería uno de los logros humanitarios más destacados jamás obtenido en una corte de justicia. Un acuerdo dentro de ese rango sería el más grande o uno de los más grandes en un caso ambiental en nombre de personas (en contraposición a casos promovidos por gobiernos o casos del tipo de “Superfund”), y entre los más grandes acuerdos extrajudiciales de cualquier tipo en todo el mundo. No debemos dejar pasar una oportunidad de este tipo con la esperanza o la idea de que “posteriormente recibiremos más”. Con frecuencia, los casos no tienen éxito “posteriormente”. Esto se pierden.

57557_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

5. Un fondo de acuerdo extrajudicial puede llevar a la posibilidad de obtener fondos y ayuda adicionales. Un acuerdo extrajudicial no sería necesariamente el límite de la ayuda que se podría obtener. Un acuerdo extrajudicial podría fomentar más programas de limpieza eficaces por parte del gobierno, mediante el establecimiento de un protocolo aprobado por nosotros. Los hospitales y universidades podrían apoyar las iniciativas de cuidado de la salud que nosotros iniciemos. Las ONG y las fundaciones podrían requerirse para apoyar otros programas y actividades como parte de una remediación total.

6. No deberíamos apostar a cierto beneficio alcanzable con la esperanza de obtener más en el futuro. Dados los resultados que pueden obtenerse de tal acuerdo extrajudicial, no es del interés de los clientes apostar a obtener más o sustancialmente más continuando con el litigio. Yo simplemente hoy no apostaría USD 700 millones o USD 800 millones por la posibilidad de recibir el doble de eso o USD 2.000 millones o más, en un momento desconocido de tiempo en el futuro. De hecho, podría darse el caso de que el litigio continúe por 5, 10 o más años y se obtenga un acuerdo extrajudicial en el mismo rango del que podríamos lograr ahora, solo que habríamos demorado por 5 o 10 años la implementación de cualquier ayuda.

Personas razonables pueden tener diferencias de opinión respecto del posible resultado del caso y cuál sería un arreglo justo.

Sin embargo, todos podemos estar de acuerdo en que no podemos garantizar un resultado exitoso ni predecir el futuro. Los gobiernos han cambiado para ser más favorables a nuestra posición, pero pueden cambiar a cómo eran antes o peor. No sabemos quiénes son los jueces que, en última instancia, decidirán el destino de los demandantes o qué argumentos encontrarán persuasivos o qué

57557_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

predisposición pueden llegar a tener. Creo que si podemos llegar a un acuerdo con Chevron respecto de un número con el que podamos suministrar una verdadera limpieza de las piscinas, agua limpia, cuidado de la salud y otros programas ahora, en vez de dentro de 5, 10 o 15 años, es nuestro deber frente a los cliente intentarlo, en lugar de apostar el resultado sobre la base de una creencia o esperanza de que podamos “ganar” algo más grande en el futuro.

Por estas razones, creo que no tenemos nada que perder y todo que ganar si nos dirigimos a Chevron sobre esta base para ver si se puede obtener un resultado razonable en relación con la partida de O'Reily este año. Si Chevron no tiene interés, entonces continuaremos presionando el caso con el mismo vigor con que lo hemos venido haciendo.

Estoy disponible para reunirnos y tratar estos y otros temas con ustedes cuando les resulte más cómodo y creo que deberíamos hacerlo pronto si esperamos comenzar el proceso antes de fin de año.

Mis saludos más cordiales.

Atentamente,
[firma]
Joseph C. Kohn

JCK/kw

57557_1

CARTA DEL 19 DE NOVIEMBRE DEL 2009

KOHN, SWIFT & GRAF, P.C.

ONE SOUTH BROAD STREET, SUITE 2100
PHILADELPHIA, PENNSYLVANIA 19107-3304

JOSEPH C. KOHN
ROBERT A. SWIFT
GEORGE W. CRONER
ROBERT J. LAROCCA
DENIS F. SHEILS †
DOUGLAS A. ABRAHAMS *
WILLIAM E. HOESE
STEVEN M. STEINGARD *
STEPHEN H. SCHWARTZ †
CRAIG W. HILLWIG
ELKAN M. KATZ
CHRISTINA D. SALER *
NEIL L. GLAZER †
JARED G. SOLOMON

(215) 238-1700
TELECOPIER (215) 238-1968
FIRM E-MAIL: info@kohnswift.com
Web SITE: www.kohnswift.com
E-MAIL: JKOHNS@KOHNSWIFT.COM

HAROLD E. KOHN
1914-1999

OF COUNSEL
MERLE A. WOLFSON
LISA PALFY KOHN

19 de noviembre del 2009

- * También con licencia de abogado en Nueva York
- * También con licencia de abogado en Nevada
- * También con licencia de abogado en Nueva Jersey

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

Luis Yanza
Pablo Fajardo

Re: Ecuador-Caso Texaco

Estimados Luis y Pablo:

Les escribo en respuesta a su carta del 13 de noviembre del 2009 que recibí el 16 del mismo mes. Ustedes hacen referencia a mi carta sobre la estrategia de acuerdo extrajudicial y tratan ciertos temas graves sobre el acuerdo abogado-cliente y el manejo del caso. Estos son temas importantes que, creemos, necesitan un análisis cuidadoso y una reunión en persona. Los animo a reunirse con nuestro bufete dado que sus decisiones en relación con nuestra participación pueden poner en peligro los intereses de los demandantes. Esta carta establece nuestra posición sobre estos temas fundamentales y esperamos que entiendan mejor nuestra perspectiva.

I

En primer lugar, permítanme resumir los puntos principales de nuestra posición.

1. Tenemos el mayor de los respetos hacia ustedes dos y hacia todo lo que han hecho para el avance del caso.
2. Todos nosotros queremos que el caso sea exitoso. Hemos trabajado juntos en este asunto durante muchos años y estamos preparados para continuar.
3. Esta es una época crucial, y el resultado de las posiciones tomadas en su carta tendrán un efecto profundo en el futuro del caso. Por lo tanto, esperamos que consideren los hechos establecidos en esta carta y nuestra perspectiva —y estén de acuerdo en reunirse con nosotros tal como proponemos— antes de que tomen una decisión final.

57950_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

4. El apoyo de nuestro bufete al caso ha sido extraordinario. Además del tiempo de abogados que hemos dedicado, hemos gastado aproximadamente USD 7 millones, de los cuales USD 1,1 millones han sido pagados a la compañía de Doug Beltman, USD 1 millón a Steven por concepto de honorarios y gastos y USD 700.000 en firmas de relaciones públicas. Más adelante incluimos más hechos sobre los pagos a Selva.

5. La relación de trabajo entre yo y nuestro bufete y Steven se ha deteriorado a un ritmo constante durante los últimos años. Se lo he hecho notar a Steven en repetidas oportunidades, pero el deterioro ha continuado. No estoy seguro de cuáles han sido los motivos, pero doy algunas de mis perspectivas a continuación. No lo he hecho para atacar a Steven, sino para responder a las posiciones y los argumentos que él ha realizado en el pasado y que aparecen en su carta.

6. No estamos de acuerdo con las conclusiones o directrices de su carta, o con muchas de las afirmaciones allí contenidas. No estamos de acuerdo con sus afirmaciones respecto del acuerdo pertinente y creemos que su posición es un alejamiento sustancial del acuerdo y no estamos ni estaremos de acuerdo con ellas.

7. Los invitamos a que vengan a nuestra oficina y pasen el tiempo que resulte necesario para tratar todos los temas, para ver si se puede alcanzar un acuerdo, lograr acuerdos que sean legales y éticos con los otros profesionales, desarrollar un presupuesto y las fuentes para solventarlo, determinar si otros bufetes y qué firmas de abogados deberían ser contactados para participar en el caso, y para poner la relación de trabajo entre los abogados en el buen camino. Si las decisiones que han plasmado en la carta son finales y no quieren escuchar nada más, entonces no debemos desperdiciar más tiempo ni reunirnos. Nuestras conclusiones sobre el efecto de su decisión, de ser final, se incluyen al final de esta carta. Esperamos sinceramente que quieran reunirse y que no hayan llegado a una decisión final.

8. Incluso si no se reúnen con nosotros, los exhorto a que obtengan acuerdos por escrito apropiados con los diferentes miembros de grupos de presión y profesionales a los que Steven se ha acercado, a fin de que dichos arreglos sean éticos y legales, y luego no se encuentren con disputas.

Las razones de nuestras conclusiones y respuestas a las diferentes afirmaciones de su carta se encuentran a continuación.

II

A. Acuerdo Extrajudicial. Considero que la decisión de no proponer un arreglo antes de que “ganen” el juicio es inocente y poco práctica. Solo puedo darles mi mejor consejo basado en 25 años como litigante contra importantes empresas y sus bufetes, y llegar a acuerdos extrajudiciales en docenas de dichos casos. Si desean seguir el consejo de Steven Donziger sobre este tema, a pesar de que él prácticamente no tiene experiencia en litigios civiles fuera de este caso y que no ha logrado ningún acuerdo extrajudicial en un solo caso, ni tan siquiera en un accidente automovilístico, creo que están cometiendo un grave error. Ustedes dicen que van a esperar a que Chevron les proponga un acuerdo extrajudicial. Me temo que deberán esperar por mucho, mucho tiempo antes de que eso suceda. No sé cuántos de los líderes comunitarios o demandantes han podido consultar en el corto plazo desde que recibieron mi carta, pero los exhorto a continuar consultando y deliberando sobre el tema por todas las razones incluidas en mi carta.

57950_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

B. Relación abogado-cliente y costos. Su carta encuadra el problema fundamental que ha infectado la relación de nuestro bufete con Steven y que le he planteado repetidamente, a saber: la posición de que todas las decisiones presupuestarias y todas las estrategias de decisión del caso serán tomadas por Steven y nuestro bufete está obligado a pagar todos los costos, cualesquiera que fueran, así estuvieran incluidos en algún presupuesto o no, sin tener mayor participación ni voz en el caso. Nuestro acuerdo no consiste en esto. Ustedes dicen que estamos en la obligación o acuerdo de pagar un presupuesto propuesto por Steven, cuando no hay tal acuerdo; ni ningún bufete estaría de acuerdo con este procedimiento. ¿Qué pasaría si Steven “decidiera” que el presupuesto debería ser de USD 3 millones por año y que él recibiría \$500,000 por año, y requiriera contratar cinco abogados más? ¿Estaríamos obligados a pagar esto? Claro que no. Steven repetidamente solicita fondos a nuestro bufete que no están documentados, ni preaprobados y por fuera de todo presupuesto acordado. Le he dicho que no lo volveremos a hacer.

1. Ustedes utilizan la palabra “violación” en referencia a nuestras obligaciones de pagar gastos. No ha existido ninguna violación por parte de nuestro bufete de ningún acuerdo. Hemos pagado todos los gastos necesarios del litigio, así como muchos gastos innecesarios y derrochadores en los que se incurrió debido a las decisiones y a la extravagancia de Steven.

Permítanme detallar los hechos según nuestra visión. En primer lugar, con respecto a los pagos a Selva, he adjuntado una tabla con las fechas y las cifras de transferencias electrónicas a Selva desde enero del 2007, la cual envié a Juan Pablo el lunes. Pueden ver transferencias mensuales regulares en diferentes sumas incluyendo USD 40,000, USD 70.000 y USD 100.000. Estas sumas se enviaron en respuesta a los diversos pedidos de Steven o Luis. Los pagos de este año generalmente han sido de USD 20.000 por mes, cifra acordada entre Steven y yo. En julio se envió un pago de USD 70.000 a pedido de Steven, supuestamente para cancelar todas las facturas viejas y pendientes. Ustedes dicen que perciben que yo no confío en sus responsabilidades administrativas. No sé de dónde han sacado esa idea. Al contrario, enviamos pagos durante un año sin que se nos enviara un recibo u otro tipo de respaldo. Solicitamos dicho respaldo no porque no confiemos en sus cálculos, sino porque es necesario para nuestra contabilidad y porque de 40 años de experiencia en nuestro bufete litigando casos de contingencia en los que, al final, los costos deben ser justificados ante un tribunal de justicia o ante un demandado en un acuerdo extrajudicial o para defender los cargos que un demandado pueda presentar sobre gastos inapropiados. De hecho, Chevron ha interpuesto cargos de contacto impropio con el perito judicial.

En segundo lugar, el ejemplo reciente que ustedes citan de la solicitud de USD 37.000 resalta mis puntualizaciones y los malentendidos. Yo recibí un email de Luis el 18 de septiembre del 2009 en el que me decía que las transferencias mensuales “no serían mayores a los USD 25.000”. Luego, el 6 de octubre recibí otro email de Luis en el que se me solicitaban USD 27.000 debido a los gastos en la marcha reciente. A pesar del presupuesto, enviamos inmediatamente los USD 27.000 requeridos. Ahora ustedes reclaman que hemos “violado” algún acuerdo. No quiero ahondar en este punto solo quiero responder con hechos al ejemplo que ustedes trajeron a colación.

57950_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

2. Durante los muchos años de este caso, hemos pagado todos los gastos apropiados del litigio. Si ustedes miran el presupuesto que citan en su carta de USD 100.000 por mes o USD 1,2 millones por año, el monto total gastado en el caso por nuestro bufete y la otra fuente de financiación en efecto han superado esa cifra en el 2007 y en el 2008 y se encuentra justo en los USD 1,2 millones para el 2009. Me parece ofensivo y ridículo que alguien diga que hemos “violado” una obligación cuando los hechos demuestran que hemos pagado más que el presupuesto ideal que ustedes proponen.

3. A lo más, el componente individual más grande del “presupuesto” es el pedido de Steven de honorarios y gastos y ahí, en mi opinión, se encuentra la raíz del problema actual y la razón por la que surge esta crisis actual. Hace un año o más discutí con Steven que él debía sostenerse a sí mismo y no mirar a nuestro bufete para que continúe pagándole durante la vida del caso. Se sentó en mi oficina y reconoció que no teníamos deber legal ni obligación de pagarle o continuar pagándole. También le dije que, a pesar de que Andrew me cae bien, nunca había estado de acuerdo con pagarle. Básicamente, Steven contrató a Andrew sin decirme que necesitaba contratar a otro abogado o que lo estaba haciendo, y luego comenzó a mandarme facturas por los servicios de Andrew. El “presupuesto” de Steven ahora incluye USD 330.000 por año para él y para Andrew, algo nunca visto en un caso de honorarios contingentes, más todos sus gastos que, a pesar de mis repetidos pedidos de ahorrar recursos, incluyen excesivos montos de viajes, estadías en hoteles y comidas en restaurantes caros. Simplemente no hay acuerdo que le exija a este bufete pagarle a Steven o a los miembros de su “bufete” como parte de los gastos de litigio.

4. Al mismo tiempo que hemos gastado enormes sumas de dinero en el caso, Steven nos ha negado el acceso a documentos, información y el equipo legal, a pesar de nuestros repetidos reclamos. Nos ha imposibilitado cumplir con nuestro deber como abogados y ha interferido en la relación abogado y cliente. Pretende tomar todas las decisiones por su propia cuenta, y sin ningún contacto ni comentarios de nuestro bufete. A los abogados se les indica no hacer preguntas, decir lo que piensan o estar en desacuerdo con las sugerencias de Steven. Hemos planteado e intentado plantear entre otras, muchas preguntas y asuntos respecto de la eficacia y la posibilidad de ejecutar la decisión de la corte de Lago. Estas preguntas generalmente han sido ignoradas y agradeceríamos la oportunidad de discutir las con ustedes. No es así como se construye una relación de co-abogados o un litigio efectivo. Nuestra participación en este caso es como abogados, no simplemente como una fuente ilimitada de recursos monetarios para ser gastados a discreción de otro abogado.

5. Solo puedo suponer de esta conducta que Steven tiene a mano otros bufetes o firmas de abogados que él cree que aportarán fondos o trabajarán en el caso y ha precipitado este conflicto para sacarnos del caso. Él ha hablado con un número de bufetes, lo cual me ha comentado después de haberlo hecho. Le he dicho a Steven repetidamente que estoy dispuesto a que más abogados se sumen y contribuyan con los gastos del caso y, para ello, le presenté un bufete de primera línea de Filadelfia con más de 60 abogados que fue parte del caso Exxon Valdez. Ellos están dispuestos a discutir el tema de la distribución de gastos y la carga de trabajo y a reunirse con ustedes. Steven se ha negado a chequear conmigo el tema de su participación. Simplemente les aconsejaría precaución en la selección de más abogados y en la obtención de acuerdos apropiados de ellos. Tenemos contactos

57950_1

CONFIDENCIAL. COMUNICACIÓN ENTRE ABOGADO Y CLIENTE

con muchos de los bufetes líderes de los Estados Unidos, hemos representado conjuntamente con muchos de ellos, y estaríamos felices de prestar nuestra asistencia.

6. En mis conversaciones recientes con Steven, le he expresado que continuamos comprometidos con el caso y continuaremos proveyendo fondos para cubrir los gastos del litigio, incluidos los costos de Selva y los expertos necesarios y otros gastos, siempre que tengamos un presupuesto claro, apropiado y acuerdos legales para pagarle a los no abogados con los que trabajó Steven y una relación abogado-cliente apropiada en el caso. Además de que Steven busque sus propios medios de sustento, sugerí que los gastos de relaciones públicas que hemos pagado tal vez podrían ser pagados por los miembros de los grupos de presión y por otros profesionales que Steven ha contratado y que pretenderán sus propios honorarios de cualquier indemnización obtenida por los demandantes. Estamos preparados para discutir acuerdos apropiados y viables con ustedes en una reunión.

III

C. Conclusión. En resumen, las directrices establecidas en su carta resultan contrarias a nuestro acuerdo y no las aceptamos. Por lo tanto, vemos dos posibles resultados:

Uno, nos reunimos pronto en Filadelfia y acordamos un presupuesto y llegamos a acuerdos abogado-cliente apropiados entendidos por todos, incluidos acuerdos relativos a los procedimientos para el pago de otros profesionales que son éticos y legales, y para el manejo del caso en lo sucesivo.

Dos, a menos, o hasta que no se llegue a esos acuerdos, este bufete considera que, debido a la influencia e interferencia de Steven, no existe una relación cliente-abogado con nuestro bufete y nos retiraremos de representaciones ulteriores relativas al caso y notificaremos a los proveedores y a cualquier otra entidad interesada de tal hecho.

Dado que soy un caballero y que estoy interesado en el resultado del caso, realizaré el pago de noviembre a Selva que confirmé que haría en mi email a Juan Pablo el lunes. Luego de eso, no realizaremos ningún pago adicional.

Nos reservamos todos nuestros derechos, al igual que ustedes.

Buena suerte y vayan con Dios.

Muy atentamente,
[firma]
Joseph C. Kohn

JCK/kw
cc: Steven R. Donziger

57950_1

ADJUNTO

**PAGOS A SELVA VIVA CIA. LTDA.
SOBRE CHEVRON/TEXACO
AÑOS 2007-2008-2009**

FECHA DE DESEMBOLSO	FUENTE DE PAGO	CANTIDAD DESEMBOLSADA
22/1/2007	Transferencia	USD 12.000,00
05/02/2007	Transferencia	USD 75.000,00
20/03/2007	Transferencia	USD 40.000,00
13/04/2007	Transferencia	USD 30.000,00
11/05/2007	Transferencia	USD 40.000,00
14/06/2007	Transferencia	USD 100.000,00
20/07/2007	Transferencia	USD 100.000,00
04/09/2007	Transferencia	USD 50.000,00
17/10/2007	Transferencia	USD 50.000,00
13/11/2007	Transferencia	USD 70.000,00
17/12/2007	Transferencia	USD 50.000,00
11/01/2008	Transferencia	USD 50.000,00
11/02/2008	Transferencia	USD 20.000,00
05/03/2008	Transferencia	USD 40.000,00
11/04/2008	Transferencia	USD 70.000,00
06/05/2008	Transferencia	USD 35.000,00
09/06/2008	Transferencia	USD 30.000,00
02/07/2008	Transferencia	USD 30.000,00
11/08/2008	Transferencia	USD 38.000,00
11/09/2008	Transferencia	USD 28.000,00
03/10/2008	Transferencia	USD 32.000,00
14/11/2008	Transferencia	USD 40.000,00
18/12/2008	Transferencia	USD 30.000,00
04/02/2009	Transferencia	USD 30.000,00

56187_1

FECHA DE DESEMBOLSO	FUENTE DE PAGO	CANTIDAD DESEMBOLSADA
09/03/2009	Transferencia	USD 30.000,00
21/04/2009	Transferencia	USD 10.000,00
07/05/2009	Transferencia	USD 20.000,00
28/05/2009	Transferencia	USD 22.000,00
29/06/2009	Transferencia	USD 20.000,00
16/07/2009	Transferencia	USD 70.000,00
26/08/2009	Transferencia	USD 20.000,00
23/09/2009	Transferencia	USD 20.000,00
20/10/2009	Transferencia	USD 27.000,00
	TOTAL DESEMBOLSADO:	USD 1.329.000,00

56187_1



State of New York)
Estado de Nueva York)
) ss:
) a saber:
County of New York)
Condado de Nueva York)

Certificate of Accuracy
Certificado de Exactitud

This is to certify that the attached translation is, to the best of our knowledge and belief, a true and accurate translation from English into Spanish of the attached document.
Por el presente certifico que la traducción adjunta es, según mi leal saber y entender, traducción fiel y completa del idioma inglés al idioma español del documento adjunto.

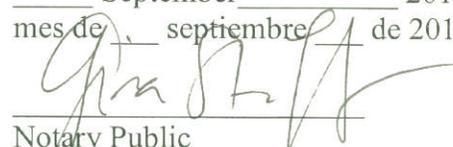
Dated: September 12, 2011
Fecha: 12 de septiembre de 2011



Violeta Lejtman
Team Lead – Legal Translations
Merrill Brink International/Merrill Corporation

[firmado]
Violeta Lejtman
Líder del equipo – Traducciones Legales
Merrill Brink International/Merrill Corporation

Sworn to and signed before
Jurado y firmado ante
Me, this ___ 12th ___ day of
mí, a los ___ 12 ___ días del
___ September ___ 2011
mes de ___ septiembre ___ de 2011



Notary Public
Notario Público

[firmado]
[sello]
GINA MARIE STLAURENT
Notary Public, State of New York
No. 01576146442
Qualified in New York County
Commission Expires May 15, 20

KOHN, SWIFT & GRAF, P. C.

ONE SOUTH BROAD STREET, SUITE 2100

PHILADELPHIA, PENNSYLVANIA 19107-3304

JOSEPH C. KOHN
ROBERT A. SWIFT
GEORGE W. CRONER
ROBERT J. LARocca
DENIS F. SHEILS †^o
DOUGLAS A. ABRAHAMS *
WILLIAM E. HOESE
STEVEN M. STEINGARD *
STEPHEN H. SCHWARTZ †
CRAIG W. HILLWIG
ELKAN M. KATZ
CHRISTINA D. SALER *
NEIL L. GLAZER †
JARED G. SOLOMON

(215) 238-1700

TELECOPIER (215) 238-1968
FIRM E-MAIL: info@kohnswift.com
WEB SITE: www.kohnswift.com

E-MAIL: JKOHNSWIFT@KOHNSWIFT.COM

HAROLD E. KOHN
1914-1999

OF COUNSEL
MERLE A. WOLFSON
LISA PALFY KOHN

† ALSO ADMITTED IN NEW YORK
^o ALSO ADMITTED IN NEVADA
* ALSO ADMITTED IN NEW JERSEY

August 9, 2010

Pablo Fajardo
Luis Yanza
Humberto Piaguaje

Ernel Chavez
Hugo Payaguaje
Emergildo Criollo

Dear Sirs:

I received your letter on July 29, 2010 in which you state you are terminating our agreement with you as your attorneys. I must say that I am personally saddened and professionally disappointed by what has happened to our attorney-client relationship and to the case. I believe your decision to remove our firm, which is the culmination of several years of actions and decisions on your part and, primarily, on Mr. Steven Donziger's ("Donziger") part, has already damaged the case severely and will continue to damage it in the future, perhaps irreparably. I am also shocked by recent disclosures concerning potentially improper and unethical, if not illegal, contacts with the court-appointed expert, Mr. Cabrera, which are coming out in the U.S. discovery proceedings being initiated by Chevron. Not only did we not know of any of this conduct, it is contrary to assurances that Donziger and you made to us on numerous occasions.

I believe that Donziger's influence and positions have interfered with and ultimately damaged our relationship beyond repair. His actions, in turn, have been driven by what appear to us to be his efforts to control all matters in the case, make all decisions, keep our firm in the dark, withhold documents and information from us, interfere with and block our efforts to meet and discuss issues in the case in a meaningful way, keep secrets from us, prevent questioning of any of his actions or decisions, and prevent discussion between and among the professionals working for you. We do not know the extent of your awareness of or involvement in any of this, but it is now clear that at least he intentionally misled us, and simply used this firm as a source of funds for himself, for others, and for other expenses he unilaterally deemed appropriate. Increasingly, I have come to realize that my firm and I were deceived, in part apparently driven by a combination of Donziger's conceit and naivete, a dangerous combination which is leading the case rapidly towards disaster.

66886

AUGUST 9, 2010

Your most recent letter repeats some of the same themes and untruths which Donziger has been promoting for some time. I do not intend to set forth an exhaustive discussion here but do need to respond with the true facts to the false and incomplete points in your letter. I also attach my prior letter of November 19, 2009, which addressed our overall relationship, which I request you share with your communities, along with this letter.

First, this firm has not breached any agreements with you or failed to meet our obligations under any agreements. Please be advised that while we still would like to engage in amicable dialogue with you, we assert and reserve all of our rights to recover our expenditures and attorneys' fees under our agreement, and if necessary we will do so through all appropriate legal actions. There is no agreement which requires, as Donziger and now you suggest, that this firm must pay whatever sums to Donziger and others that he demands, for his own account and otherwise, while our firm is excluded from participation in the decision making and budgeting process, lied to about the status of the case and your actions, and information is otherwise withheld from us. Furthermore, I have reiterated in writing (email dated December 11, 2009) and in our meeting in April, 2010, that we were prepared to continue to pay necessary and appropriate litigation expenses. In addition, I proposed to you involving several other prominent law firms in the case who were willing to discuss joining the case and making substantial contributions of both expenses and lawyer time. These proposals were completely ignored by you. You never asked to meet with these firms, or even have a phone call with them, even though, as I said, they were willing to pay expenses and not seek fees for themselves until the end of the case. From the materials I gave you about two of these firms in April, you can see that these firms have 30 years of experience in environmental, human rights, and other major cases, a far better record than any of the firms that Donziger has obtained who have appeared in the matters in the United States. I can only assume that you ignored these opportunities at Donziger's insistence because he thought that he could not exercise complete control over matters if firms of this type were involved, and that because I was recommending them, they would not acquiesce in his plans and efforts to remove us from the case.

Second, you state that I unilaterally sent letters to certain consultants and that has impacted the case. I believe you are referring to letters I sent last November informing Ms. Hinton and Mr. Beltman that, without our firm's prior approval, they should not expect to be paid by this firm for efforts requested by others. Ms. Hinton spoke to me shortly after that, said she perfectly understood my position, and that she wished to continue working on the case and I understand she has. Mr. Beltman also sent me a cordial confirmation. Also, Donziger told me during a meeting in March, 2010 that his friend Mr. DeLeon has advanced additional funds pursuant to an agreement directly with you, and he obtained a "loan" from a friend of Mr. Barnes.

Third, you state that we have attempted to force you to propose a settlement negotiation. That is completely untrue and devoid of facts, and sounds like another of Donziger's fantasies. On November 10, 2009 I sent you a detailed letter setting forth my views, as a lawyer, of the possible benefits of pursuing a settlement negotiation at that time. You wrote

AUGUST 9, 2010

back shortly after that, summarily rejecting the ideas set forth in my letter. You never sought to discuss the matter with me or exchange ideas and strategies. I attach another copy of that letter and request that you discuss it with your communities, as the points raised in it are as important now as they were then, perhaps even more so. Indeed, the developments of the last year under Donziger's control have only hurt the case, and the chances for a settlement, dramatically.

Fourth, you say there needed to be dialog between the legal team. I agree. As we explained in prior letters and in detail at our meeting in April we had been trying for well over a year to have a meeting of the entire legal team to discuss all issues and all pending motions, etc., including offers during 2009 to meet with the team in Ecuador, but Donziger repeatedly interfered with and ultimately blocked any such meeting, saying that it would not be "helpful" or "efficient." He told us we could not meet with Juan Pablo when he was in the United States to meet with the Winston firm last summer. Throughout 2009 we asked for information on numerous issues, including any drafts of the final submission. I have requested in writing in January, 2010 and again at our April meeting the drafts of the final submission and you have never forwarded anything to us in response. We put substantial time into trying to analyze, among other things, what requirements would need to be met to enforce a judgment against Chevron in the United States (or under general international standards), and we made clear to Donziger on numerous occasions that this analysis had to inform final submissions to the Lago Agrio court, or at the very least that the lawyers in Ecuador needed to be fully briefed on it. All of this was to be in preparation for anticipated litigation against Chevron in the United States following entry of a judgment in the plaintiffs' favor, but we were stonewalled constantly on our requests for information, documents, records, etcetera. How can you expect our work on something when you never sent us any of the documents we requested?

Fifth, you state that Pablo, Luis and Humberto did not spend much time with us when we met in April and that I maintained a hostile attitude. You, not us, determined the scheduled time for the meeting. I had said we would spend as much time as you wanted to spend. You left after several hours to attend a party in New York and meet with Donziger and law firms he was trying to involve in the case. At our meeting Luis and Pablo stated several times that the points I raised were "important" and "necessary to be discussed." They stated it was right to put everything on the table, and you acknowledged that "mistakes had been made" and there should not be one person in "control" of all aspects of the case. I stated we were willing to (a) fund necessary and appropriate litigation expenses, (b) provide the efforts of myself and the three additional lawyers who had worked on the case as well as other experienced lawyers as needed, (c) take the lead in addressing the United States litigation including possible discovery from Chevron (which no one has yet begun), and (d) approach other leading United States firms to join the team, and gave you voluminous resumes of two such firms. As I mentioned above, you, presumably under Donziger's direction, ignored these proposals and never made any further inquiries concerning involving these firms.

After the meeting you informed me that a Mr. Ecouomou was working on a new "financing" arrangement and agreements among the legal team and that I should meet with him.

AUGUST 9, 2010

At your request, I did. Mr. Ecouomou is a non-lawyer who was acting as a sort of broker to obtain funding for the case for a fee. After our meeting I sent him a short list of questions. He responded shortly thereafter saying I had a right to get answers to those questions, but since that time I have heard nothing further from him.

Aside from your termination of the attorney-client relationship, there are important points which I must restate, and request that you share with the communities.

1. Donziger's egotistical "control" over the litigation has been a disaster. As I said in April, the Calmbacher deposition proceeded without any representation from the plaintiffs'; deadlines were missed in the Denver case which set the tone for all the other proceedings; the attorney-client privilege has been effectively destroyed due to Donziger's egotistical and naïve behavior in allowing filming of what should have been confidential meetings and his obsession with public relations, and now, the courts are accepting Chevron's argument that a "crime/fraud" exception applies to attorney-client communications. Meanwhile, it does not appear that Donziger has taken any steps to affirmatively take discovery from Chevron, or any of the persons who may have acted on Chevron's behalf.

2. Finally, and most disturbing and shocking to our firm are recent revelations in Chevron's discovery of the extent of contacts with Cabrera, which our firm had no knowledge of and never would have approved. Indeed, it appears to me that the outright refusal to provide us with any information about Cabrera's report were intended to hide from us what may have been outrageously improper conduct. We had several times over the course of last year indicated that one matter that needed to be fully discussed and explored was the expert's reports and recommendations, in the context of discussing strategically how to frame a final submission to the court that might result in a defensible judgment. As with everything else, we were frustrated in our efforts to have those conversations, but at the time we simply assumed that Cabrera's work was sloppy and overly ambitious, but had been done independently.

When Chevron first started making these accusations, Donziger assured me repeatedly that there were no improper contacts of any kind, and I had no reason to believe things to be to the contrary. Pablo and Luis made similar assurances during our meeting in April. It is now clear in hindsight that those statements were blatant lies, intended to induce our firm into paying more money for litigation expenses. Last Summer, after the news about the videotaped meeting with Judge Nunez broke, I proposed that as the plaintiffs lawyers, we should hire another independent lawyer to conduct interviews of our team to ascertain all that could relate to Chevron's charges of misconduct, so we would know the extent of any conduct which Chevron might rely upon to attack the case. I spoke with a lawyer in Philadelphia, fluent in Spanish, who worked as a prosecutor for the United States government and now as part of his practice, regularly conducts internal investigations for private clients, businesses and governments, including in South America. I arranged a conference call with him and Donziger. Donziger steadfastly refused to agree to any such investigation, all the while assuring me that there was no improper contact of any kind.

AUGUST 9, 2010

We now find out that there may have been extensive, systematic contacts, orchestrated by Donziger, and with your participation and agreement, which have threatened the entire case. And, of course, we find out about it in part as a result of the utter stupidity, arrogance and conceit of inviting a film to be made documenting this improper conduct.

Luis, at our meeting in April, you described the case as a "train" which needs to reach its destination. Unfortunately you, under Donziger's control, and by excluding our firm, are driving the train over a cliff.

In light of this behavior which makes it highly unlikely that any court in the United States or elsewhere would ever enforce any judgment you might obtain, it is ironic that you write about our firm's "moral" obligation. Donziger hid this activity from us because he knew that we would never have agreed to or supported this strategy. It has undermined the entire case and the credibility of the entire plaintiffs' team. Donziger refused us access to his files last year, I now believe in part to hide these contacts from us, and to otherwise assert his exclusive control over matters. He refused my suggestion of an internal investigation, because it would have revealed these facts. And, as I state in my November 2009 letter and at our April 2010 meeting, I have insisted on ethical agreements among the consultants and others that do not amount to unethical fee sharing.

I therefore recommend that the plaintiffs representatives take the following actions:

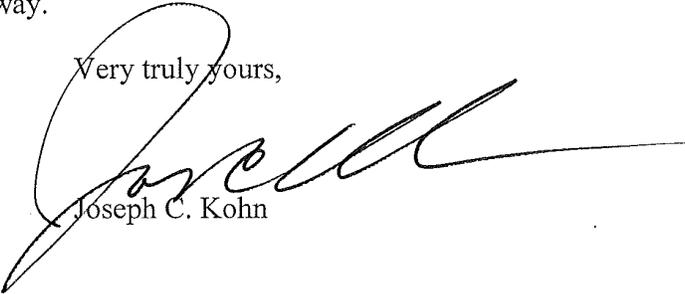
Replace all legal counsel and client leaders who have participated in the tainting of the case through the contact and communications with Cabrera (and others), have new counsel set forth all facts to the Lago Agrio Court, and agree that the Cabrera report be stricken and that a new expert be engaged by the Court to conduct the independent study.

We will, as you request, send to Luis the detailed schedules of all of our expenditures and attorney time expended on the case.

We reserve all of our legal rights in the matter under both the attorney-client agreement and our agreement with Donziger.

We request that you promptly send us any agreements which would purport to affect, alter or impair our firm's rights in any way.

Very truly yours,



Joseph C. Kohn

JCK/kw

66886

NOVEMBER 10, 2009 LETTER

KOHN, SWIFT & GRAF, P. C.

ONE SOUTH BROAD STREET, SUITE 2100
PHILADELPHIA, PENNSYLVANIA 19107-3304

JOSEPH C. KOHN
ROBERT A. SWIFT
GEORGE W. CRONER
ROBERT J. LAROCCA
DENIS F. SHEILS[†]
DOUGLAS A. ABRAHAMS •
WILLIAM E. HOESE
STEVEN M. STEINGARD •
STEPHEN H. SCHWARTZ[†]
CRAIG W. HILLWIG
ELKAN M. KATZ
CHRISTINA D. SALER •
NEIL L. GLAZER[†]
JARED G. SOLOMON

HAROLD E. KOHN
1914-1999

OF COUNSEL
MERLE A. WOLFSON
LISA PALFY KOHN

(215) 238-1700
TELECOPIER (215) 238-1968
FIRM E-MAIL: info@kohnewift.com
WEB SITE: www.kohnewift.com
E-MAIL: JKOHNEW@KOHNEWIFT.COM

November 10, 2009

[†] ALSO ADMITTED IN NEW YORK
[◊] ALSO ADMITTED IN NEVADA
[•] ALSO ADMITTED IN NEW JERSEY

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

Luis Yanza

Pablo Fajardo

Re: Ecuador- Texaco Case

Dear Luis and Pablo:

I hope you are both well.

I am writing this letter to raise with you the important issue that I have been discussing from time-to-time with Steven and that I am sure we all think about, namely, if and when to approach Chevron regarding further settlement negotiations and, what an appropriate and achievable range for a settlement would be. I suggested to Steven that I would put down my thoughts in a letter which can form the basis for further thought and discussions.

The possible settlement of this case is obviously a difficult and complicated question. Negotiations would be complex and subtle. These are questions which I believe need to be discussed in some detail. This letter does not attempt to address all of the complexities of the settlement process, but instead to raise some basic points for consideration and further thought.

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

My Proposal: We Should Approach Chevron To See If A Settlement Can Be Reached Before The End Of The Year. Let me get right to the point. I believe for several reasons that now may be an opportune time to approach Chevron's counsel to see if an agreement could be reached before the end of the year on a total dollar amount of a settlement payment from Chevron and the broad outlines of the remediation and other programs that would be part of the settlement. The reasons include the resignation of O'Reilly as President of Chevron at years end and the recent events in the case. In the past, Mr. Cullen has expressed to me that the O'Reilly regime did not want this case to be "passed down to the next generation of leadership" at the company. In addition, I believe that the new president and his team will not be interested in dealing with a settlement of this case in the first year or two of their tenure.

The Amount of the Settlement That Can Be Achieved. I believe that we should set a goal in negotiations to obtain a settlement amount "around \$1 billion." That is a range that would provide sufficient funds for major remediation, pit clean up, health care, water treatment and other remedies. It is an amount that will not be available if the litigation takes a turn against us. It is an amount which, after 5 or 10 or more years of litigation, might still be the best possible settlement, and it is a range that may hold some interest for Chevron to pay. More specifically, I believe a final settlement which is in the range from \$1 billion to \$1.2 billion on the high side, to \$700 million to \$850 million on the low side, is within the realm of possibility now, and would be an outstanding result given the enormous risks of this case. Such a settlement would provide the certainty of tremendous benefits to the thousands of people suffering from Chevron's conduct now, as opposed to the uncertain result of further litigation

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

many years from now. I believe Chevron will fight for the next 10 or 20 years, if necessary, before paying a settlement in the multi-billion dollar range. Therefore, if we signal a willingness to negotiate in the range of \$1 billion we may be able to get serious negotiations started, negotiating between \$500 million and \$1 billion in the next months.

Some of the factors which lead me to this conclusion are summarized here. Again, this is not meant to be exhaustive or address all of the issues that we should consider before embarking on this proposed path.

1. There Is No Guarantee We Will “Win” The Case. Indeed, It Could Be Lost Entirely and The Plaintiffs Could Get Nothing In The End. As we all know, this case has tremendous risks and the ultimate outcome is completely uncertain. The events of the past months highlight the unpredictable nature of the case. If the case is litigated to finality in Ecuador and in collection proceedings in the United States and other countries, the process could easily take another 10 years or more. At any step along the way, Chevron could obtain a victory on any one, technical issue, of jurisdiction or liability of the corporate parent entity, or any other one of the host of defenses it has and will assert. In that event, the case would be lost and there would be no recovery of any kind. No amount of public pressure or press coverage will convince Chevron to pay a settlement if it gets a favorable legal decision on a dispositive issue. I believe litigating this case to conclusion holds a 25% to 50% possibility that the case would be lost and there would be no recovery at all. When considering the range of a possible settlement you should consider it against the possibility of losing the case entirely and receiving nothing, as

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

well as against the possibility of obtaining a larger settlement or recoveries through years of additional litigation.

2. Achieving a larger settlement would take many more years. Even if a settlement in excess of this range could be achieved, it will take years of additional litigation.

During that time, the people in the Orient will continue to suffer and die from the pollution, drink contaminated water, and lack basic medical care. Any remediation program will take many years to implement. There is a tremendous benefit to beginning that process now, rather than 5 or 10 years from now, even if there is a larger amount of money in the future. A win at the trial level will only be the beginning, not the end. The Exxon Valdez case, for example, has continued for 13 years after the trial verdict in the U.S. It is not inconceivable that this case could last as long, or longer.

3. A “Victory” At Trial Poses It’s Own Risks, Including Losing Control Over Implementing The Recovery. Even a victory at the trial court level poses many risks and potential problems for ultimately recovering from Chevron. First, the result at the trial level is still months, if not years away. Second the complexity of the evidence and claims and any remedy that the court may structure will provide Chevron and its lawyers with dozens of appellate issues to raise in Ecuador and in subsequent enforcement actions in the U.S. and elsewhere. Chevron will hire teams of lawyers to review the verdict, and the larger it is, the more issues and arguments they will raise, and the harder and longer they will fight. Third, a decision in our favor may result in losing control over the implementation of any potential

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

remedies. In a settlement, we can agree to structure the relief in areas we deem most vital; we can administer the remedies in a way we want, without outside interference. A court verdict may take control over any such relief from us, and give it to the court or government officials and agencies. Moreover, a verdict in our favor will draw the government, NGOs and other entities to the case, who will seek to control the remediation process.

4. A Settlement Of \$700 Million Or More Would Provide Vast Amounts Of Relief. A settlement in the range I mentioned above, would provide tremendous relief to the affected individuals and communities. Assuming a settlement even in the \$700 million to \$800 million range, and our ability to control and direct expenditures, such a settlement could provide for virtually 100% clean-up of all of the oil pits; \$100 million or more towards clean water programs; \$100 million or more towards establishing healthcare facilities and treatments, and still leave tens of millions of dollars for other important programs and remedies that could be developed. Indeed, such a settlement at this figure would be one of the most outstanding humanitarian achievements ever obtained in a court of law. A settlement in that range would be the largest or among the largest, in an environmental case on behalf of individuals ever (as opposed to government prosecutions or “Superfund” type cases), and among the largest legal settlements of any kind, anywhere in the world. We should not pass up an opportunity of this type on the hope or belief that “we will get more later.” Frequently cases are not successful “later”. They are lost.

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

5. A Settlement Fund Can Lead To The Possibility of Obtaining Additional Funds and Relief. A settlement would not necessarily be the limit of the relief which could be obtained. A settlement could spur more effective clean up programs from the government, by establishing a protocol we approve. Hospitals and Universities could support the healthcare initiatives we begin. NGOs and foundations could be solicited to support other programs and activities as part of an overall remediation.

6. We Should Not Gamble A Certain Achievable Benefit Against A Hope Of Getting More In The Future. Given the results that could be obtained from such a settlement, it is not in the clients' interest to take the gamble that we would in fact obtain more, or substantially more, by continuing the litigation. I simply would not gamble \$700 million or \$800 million today against the possibility of receiving twice that or \$2 billion or more at some unknown point in the future. Indeed, it could be the case where the litigation continues for 5 or 10 or more years and a settlement in the same range we could achieve now is obtained, only we have delayed for 5 or 10 years implementing any relief.

Reasonable people can have differences of opinion about what the possible outcome of the case is and what a fair settlement would be.

All of us can agree, however, that we cannot guarantee a successful outcome, or predict the future. Governments have changed to be more favorable to our position and they can change back to what they were, or worse. We do not know who the judges are who will ultimately decide the fate of the plaintiffs, or what arguments they will find persuasive, or what

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

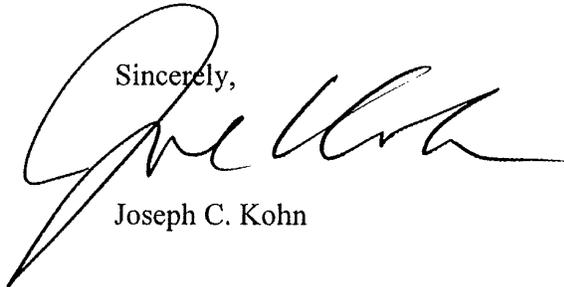
biases they may have. I believe that if we can agree with Chevron upon a number where we can provide real clean-up of the pits, clean water, healthcare and other programs now, rather than 5, 10 or 15 years from now, that it is our duty to the clients to attempt to do so, rather than gamble that outcome on a belief and a hope that we could “win” something greater in the future.

For these reasons, I believe we have nothing to lose and everything to gain by approaching Chevron on this basis to see if a reasonable result can be obtained in connection with O’Reilly’s departure this year. If Chevron has no interest, then we will continue to press the case as vigorously as we have been.

I am available to meet and discuss these issues and others with you at your earliest convenience and believe we should do so promptly if we hope to begin the process before the end of the year.

With my best regards,

Sincerely,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Joe Kohn', written over the typed name 'Joseph C. Kohn'.

Joseph C. Kohn

JCK/kw

NOVEMBER 19, 2009 LETTER

KOHN, SWIFT & GRAF, P.C.

ONE SOUTH BROAD STREET, SUITE 2100
PHILADELPHIA, PENNSYLVANIA 19107-3304

JOSEPH C. KOHN
ROBERT A. SWIFT
GEORGE W. CRONER
ROBERT J. LARocca
DENIS F. SHEILS^{1*}
DOUGLAS A. ABRAHAMS •
WILLIAM E. HOESE
STEVEN M. STEINGARD •
STEPHEN H. SCHWARTZ †
CRAIG W. HILLWIG
ELKAN M. KATZ
CHRISTINA D. SALER •
HADLEY P. ROELTGEN •
NEIL L. GLAZER †
JARED G. SOLOMON

(215) 238-1700
TELECOPIER (215) 238-1968
FIRM E-MAIL: info@koh Swift.com
WEB SITE: www.koh Swift.com
E-MAIL: JKOHN@KOH SWIFT.COM

HAROLD E. KOHN
1914-1999

OF COUNSEL
MERLE A. WOLFSON
LISA PALFY KOHN

November 19, 2009

† ALSO ADMITTED IN NEW YORK
* ALSO ADMITTED IN NEVADA
• ALSO ADMITTED IN NEW JERSEY

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

Luis Yanza

Pablo Fajardo

Re: Ecuador- Texaco Case

Dear Luis and Pablo:

I write in response to your letter dated November 13, 2009 which I received on November 16th. You address my letter regarding settlement strategy and raise serious issues regarding the attorney-client agreement and the management of the case. These are important issues which we believe call for careful thought and an in person meeting. I encourage you to meet with our firm as your decisions concerning our involvement may place the plaintiffs' interests in jeopardy. This letter sets forth our position on these fundamental issues and hopefully you will better understand our perspective.

I.

First, let me summarize the key points from our position.

1. We have the utmost respect for both of you, and for everything you have done to advance the case.
2. All of us want the case to be successful. We have worked together on this matter for many years and are prepared to continue.
3. This is a critical time, and the result of the positions taken in your letter will have a profound effect on the future of the case. We therefore hope you will consider the facts set forth in this letter and our perspective – and agree to meet with us as we propose – before you make a final decision.

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

4. Our firm's support of the case has been extraordinary. In addition to the attorney time we have expended, we have spent approximately \$7 million, of which \$1.1 million has been paid to Doug Beltman's company, \$1 million to Steven for fees and expenses and \$700,000 on public relations firms. We provide more facts of the payments to Selva below.

5. The working relationship between me and our firm and Steven has steadily deteriorated over the past years. I have raised issues with Steven many times, yet the deterioration has continued. I am not sure why, but give some of my perspective below. It is not done to attack Steven, but to respond to positions and arguments he has made to us in the past which appear in your letter.

6. We do not agree with the conclusions or directives of your letter, or many of the assertions contained in it. We do not agree with your assertions concerning the relevant agreement, and believe that your position is a material departure from the agreement and we do not and will not agree to it.

7. We invite you to come to our office and spend as much time as is needed to address all issues; to see if agreement can be reached, get agreements which are legal and ethical with the other professionals, develop a budget and the sources of funding for it, determine if other law firms and which firms should be approached to participate in the case, and, to get a working relationship among the lawyers on track. If your decisions as set forth in your letter are final and you do not want to hear more, then there is no need to waste time or to meet. Our conclusions regarding the effect of your decision, if it is final, are set forth at the end of this letter. It is our sincere hope that you will meet and have not reached a final decision.

8. Even if you do not meet with us, I urge you to get proper written agreements in place with the various lobbyists and professionals Steven has approached so that all such arrangements are ethical and legal, and you will not be faced with disputes later.

The reasons for our conclusions, and responses to various statements in your letter, are set forth below.

II.

A. Settlement. I find the decision to not raise settlement before you "win" the trial to be naïve and impractical. I can only give you my best advice based on 25 years of litigating against major corporations and their law firms and settling dozens of such cases. If you wish to take the advice of Steven Donziger on this issue, even though he has practically no civil litigation experience outside of this case and who has never settled a single case, not even a simple car accident, I believe you are making a grave mistake. You say you will wait for Chevron to propose a settlement to you. I am afraid you will wait a very, very long time before that happens. I don't know how many of the community leaders or plaintiffs you have been able to consult in the short time since you received my letter but I urge you to continue to consult and deliberate on this issue for all the reasons set forth in my letter.

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

B. Costs and Attorney-Client Relationship. Your letter frames the fundamental problem which has infected our firm's relationship with Steven and which I have repeatedly raised with him: namely, the position that budget decisions, and all strategy decisions in the case will be made by Steven, and our firm is obligated to pay any and all costs, whatever they might be, and whether they are set forth in any budget or not, and have no other involvement or say in the case. This is not what our agreement is. You state that we are under an obligation or agreement to pay a budget proposed by Steven, when there is no such agreement, nor would any law firm agree to this procedure. What if Steven "decided" the budget should be \$3 million per year, and he should receive \$500,000 per year, and hire five additional lawyers, would we be obligated to pay that? Of course not. Steven repeatedly makes demands for funds from our firm which are undocumented, not pre-approved and outside any agreed upon budget. I have told him we will no longer do that.

1. You used the word "breach" in reference to our obligations to pay expenses. There has been no breach by our firm of any kind, of any agreement. We have paid all necessary litigation expenses, as well as many wasteful and unnecessary expenses incurred due to Steven's extravagance and decisions.

Let me set forth some of the facts as we see them. First, with respect to the payments to Selva, I have attached a chart setting forth the dates and amounts of wire transfers to Selva since January 2007, which I sent to Juan Pablo on Monday. You can see regular monthly transfers in various amounts including \$40,000, \$70,000, and \$100,000. These amounts were sent in response to the varying requests from Steven or Luis. Payments this year have usually been \$20,000 per month, an amount agreed to by Steven and me. In July, a \$70,000 payment was sent at Steven's request, supposedly to clear up all old or outstanding bills. You say that you perceive I am not confident in your administrative responsibilities. I do not know where you got that idea. On the contrary, we sent payments for over a year at a time with no receipts or backup of any kind being sent to us. We request such backup not because we do not trust your accounting, but because it is necessary for our own bookkeeping and because of 40 years of experience at our firm litigating contingency cases where ultimately costs must be justified to a court of law, or to a defendant in settlement or to address charges that a defendant could make about improper expenditures. Indeed, Chevron has raised charges of improper contact with the court expert.

Second, the one recent example you cite of the \$37,000 request highlights my points and the misunderstandings. I received an email from Luis on September 18, 2009 stating that monthly transfers would be "no greater than \$25,000." Then, on October 6th, I received another email from Luis requesting \$27,000 due to the expenses of the recent march. Despite the budget, we promptly sent the \$27,000 requested. Now you claim we "breached" some agreement. I do not wish to belabor this one point, only to respond with facts to the example you raised.

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

2. Over the many years of this case we have paid all appropriate litigation expenses. If you look at the budget you cite in your letter of \$100,000 per month, or \$1.2 million per year, the total amount spent on the case by our firm and the other funding source actually have exceeded that amount in 2007 and 2008 and is right at \$1.2 million for 2009. For someone to charge that we have “breached” an obligation when the facts show we have paid more than the ideal budget you propose is, to me, offensive and ridiculous.

3. By far, the largest single component of the “budget” is Steven’s demand for fees and expenses, and there, in my opinion, lies the root of the current problem, and the reason why this current crisis arises. A year or more ago I discussed with Steven that he needed to be self sustaining, and not look to our firm to continue to pay him for the life of the case. He sat in my office and acknowledged that we had no legal duty or obligation to ever pay him or to continue to pay him. I had also told him that even though I like Andrew, I had never agreed to pay him. Essentially, Steven hired Andrew without telling me he felt he needed to hire another lawyer or that he was doing so, and then he started sending me bills for Andrew. Steven’s “budget” now includes \$330,000 per year for himself and Andrew, unheard of in a contingency fee lawsuit, plus all their expenses which, despite my repeated requests to conserve resources includes excessive amounts of travel, stays at hotels and meals at expensive restaurants. There simply is no agreement which requires this firm to pay Steven or his “firm” members as part of the litigation expenses.

4. At the same time as we have spent enormous sums of money on the case, Steven has denied us access to documents, information and the legal team, despite our repeated requests. He has made it impossible for us to effectively discharge our duty as attorneys and has interfered with the attorney-client relationship. He purports to make all decisions on his own without any contact or input from our firm. Lawyers are told to not raise questions, speak up or disagree with Steven’s suggestions. We have raised, and attempted to raise, many questions and issues relating to the effectiveness and enforceability of the judgment of the Lago court, among others. These questions have generally been ignored, and we would welcome the opportunity to discuss them with you. That is not what a co-counsel relationship or effective litigating is built upon. Our involvement with this case is as attorneys, not simply as an unlimited source of money to be spent at the discretion of another lawyer.

5. I can only assume from this conduct that Steven has another law firm or firms that he believes will now fund or work on the matter and that he has precipitated this conflict to force us out of the case. He has spoken to a number of firms which he has told me of after the fact. I have told Steven repeatedly that I am willing to have additional lawyers join and contribute expenses to the case and in that regard introduced him to a top flight firm in Philadelphia with over 60 lawyers which was part of the Exxon Valdez case. They are willing to discuss sharing expenses and the workload and are willing to meet you. Steven has refused to follow up with me concerning their involvement. I would simply caution you to be careful in selecting additional counsel and in obtaining proper agreements from them. We have contacts

CONFIDENTIAL – ATTORNEY/CLIENT COMMUNICATION

with many of the leading firms in the U.S., have worked as co-counsel with many, and would be happy to advise.

6. In my recent conversations with Steven I have told him that we remain committed to the case and would continue to fund litigation expenses including the Selva costs and necessary experts and other expenses (provided we have a clear budget, appropriate and legal agreements to compensate the non-lawyers Steven worked with and a proper attorney working relationship in the case). In addition to Steven finding his own means of support, I suggested that the public relations expenses which we have paid could perhaps be paid by the lobbyists and other professionals Steven has hired and who will seek their own fees from any recovery obtained by the plaintiffs. We are prepared to discuss feasible and proper arrangements with you at a meeting.

III.

C. Conclusion. In summary, the directives set forth in your letter are contrary to our agreement and we do not accept them. We, therefore, see two possible outcomes:

One, we meet promptly in Philadelphia and agree upon a budget and reach appropriate attorney-client agreements understood by all, including agreements concerning procedures for the payment of other professionals that are ethical and legal, and for the handling of the case going forward.

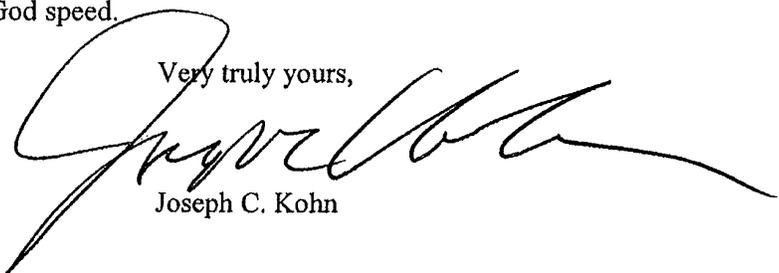
Two, unless or until such agreements are reached, this firm considers that due to Steven's influence and interference, there is no longer an attorney-client relationship with our firm and we will withdraw from any further representation related to the case and notify the vendors and other appropriate entities of that fact.

Because I am a gentleman and am concerned with the outcome of the case, I will pay the November payment to Selva that I confirmed in my email to Juan Pablo on Monday I would. After that, we will not make further payments.

We reserve all of our rights, as do you.

Good luck and God speed.

Very truly yours,


Joseph C. Kohn

JCK/kw

cc: Steven R. Donziger, Esquire

ATTACHMENT

**PAYMENTS TO SELVA VIVA CIA LTDA.
IN RE TEXACO/CHEVRON
YEARS 2007 – 2008 - 2009**

DATE DISBURSED	SOURCE OF PAYMENT	AMOUNT DISBURSED
01/22/2007	Wired	\$ 12,000.00
02/05/2007	Wired	\$ 75,000.00
03/20/2007	Wired	\$ 40,000.00
04/13/2007	Wired	\$ 30,000.00
05/11/2007	Wired	\$ 40,000.00
06/14/2007	Wired	\$100,000.00
07/20/2007	Wired	\$100,000.00
09/04/2007	Wired	\$ 50,000.00
10/17/2007	Wired	\$ 50,000.00
11/13/2007	Wired	\$ 70,000.00
12/17/2007	Wired	\$ 50,000.00
01/17/2008	Wired	\$ 50,000.00
02/11/2008	Wired	\$ 20,000.00
03/05/2008	Wired	\$ 40,000.00
04/11/2008	Wired	\$ 70,000.00
05/06/2008	Wired	\$ 35,000.00
06/09/2008	Wired	\$ 30,000.00
07/02/2008	Wired	\$ 30,000.00
08/11/2008	Wired	\$ 38,000.00
09/11/2008	Wired	\$ 28,000.00
10/03/2008	Wired	\$ 32,000.00
11/14/2008	Wired	\$ 40,000.00
12/18/2008	Wired	\$ 30,000.00
02/04/2009	Wired	\$ 30,000.00

DATE DISBURSED	SOURCE OF PAYMENT	AMOUNT DISBURSED
03/09/2009	Wired	\$ 30,000.00
04/21/2009	Wired	\$ 10,000.00
05/07/2009	Wired	\$ 20,000.00
05/28/2009	Wired	\$ 22,000.00
06/29/2009	Wired	\$ 20,000.00
07/16/2009	Wired	\$ 70,000.00
08/26/2009	Wired	\$ 20,000.00
09/23/2009	Wired	\$ 20,000.00
10/20/2009	Wired	\$ 27,000.00
	TOTAL DISBURSED:	\$1,329,000.00