

DISTRIBUTORI E RAPPRESENTANTI COMMERCIALI ESTERNI

- A. [SINTESI](#)
- B. [APPLICABILITÀ](#)
- C. [DEFINIZIONI](#)
- D. [POLICY](#)
- E. [RESPONSABILITÀ](#)

[Allegato 1 - Definizioni](#)

[Allegato 2 - Procedure e Requisiti](#)

[Allegato 3 - Due Diligence, Monitoraggio e Formazione](#)

[Allegato 4 - Memorandum di Richiesta](#)

[Allegato 5 - Approvazioni e Notifiche](#)

[Allegato 6 - Accordo per Intermediari Commerciali](#)

A. SINTESI

United Technologies Corporation è tenuta a selezionare con cura e valutare, monitorare con attenzione e gestire in modo efficace tutti i propri distributori e rappresentanti commerciali esterni, al fine di garantire una rappresentanza all'altezza della propria reputazione nonché una rigorosa conformità alle policy aziendali e alla legislazione applicabile in vigore, compresa quella che vieta pratiche anticoncorrenziali e corruttive.

B. APPLICABILITÀ

La presente policy si applica a United Technologies Corporation, alle sue **Business Unit**, filiazioni, divisioni e altre imprese e attività controllate ("**Unità Operative**") e alla totalità degli amministratori, funzionari e dipendenti delle stesse, in tutto il mondo (nel loro insieme, "**UTC**"). La selezione, la valutazione, l'ingaggio e il monitoraggio dei **Lobbisti** sono regolate dalla [CPM 48D: Lobbisti](#).

C. DEFINIZIONI

Per "**Sede**" s'intende la sede principale di **UTC** e "**Business Unit**" o semplicemente "**BU**" indica Otis Elevator Company, Pratt & Whitney, UTC Aerospace Systems (nell'insieme, unitamente a Pratt & Whitney, "**Aero BU**"), UTC Climate, Control & Security e United Technologies Research Center. "**CPM**" indica il Manuale di Policy Aziendale (*Corporate Policy Manual*). Tutti gli altri termini in **grassetto** hanno il significato indicato nell'[Allegato 1](#).

D. POLICY

A tutti i **Distributori** e **Rappresentanti commerciali esterni** (nel loro insieme "**Intermediari Commerciali**") viene richiesto di astenersi categoricamente dall'autorizzare, offrire, promettere, rendere o altrimenti facilitare in ogni modo qualsiasi tipo di **Pagamento Corruttivo** da parte o per conto di **UTC**. **UTC** non ingaggerà **Intermediari Commerciali** potenziali e risolverà il rapporto con quelli esistenti che non siano in grado di conformarsi a queste indicazioni o non intendano conformarvisi. Gli **Intermediari Commerciali** dovranno essere selezionati, valutati, ingaggiati, monitorati e gestiti ai sensi dell'[Allegato 2](#).¹

E. RESPONSABILITÀ

1. **Amministratori Delegati delle BU**. L'amministratore delegato della **BU** è responsabile dell'implementazione e della conformità della **BU** alla presente Policy (compreso l'[Allegato 2](#)).
2. **Rappresentanti della BU**. L'amministratore delegato della **BU** dovrà nominare, con il parere e il consenso del **CVP GEC**, un funzionario aziendale a rappresentarlo nell'attuazione della presente policy ("**Rappresentante della BU**"). Il **Rappresentante della BU** deve essere indipendente dall'organizzazione di vendita e marketing e avere contatti senza impedimenti con l'amministratore delegato per qualsiasi questione relativa alla presente Policy. Il **Rappresentante della BU** può nominare o designare ulteriori dipendenti che siano necessari per attuare efficacemente la presente Policy a livello di **Unità Operativa**. Se richiesto dalla presente Policy, i suddetti dipendenti devono essere indipendenti dall'organizzazione di vendita e marketing e avere accesso senza impedimenti al **Rappresentante della BU** e all'amministratore delegato dell'**Unità Operativa** per tutte le questioni relative alla presente Policy.
3. **Sponsor**. L'amministratore delegato a livello di **Unità Operativa** dovrà nominare per ciascun **Intermediario Commerciale** un dipendente ("**Sponsor**") la cui principale responsabilità sarà sponsorizzare la candidatura (che sia nuova o un rinnovo) e monitorarne le performance, per garantire in ogni caso la rigorosa conformità al testo e allo spirito della presente Policy. Gli **Sponsor** saranno dipendenti di livello manageriale dell'**Unità Operativa** più strettamente associata alle attività dell'**Intermediario Commerciale**, che ne certificheranno, sulla base della loro conoscenza diretta, la reputazione della rappresentanza e la rigorosa conformità alla presente Policy.

¹ Il Corporate Vice President, Global Ethics and Compliance ("**CVP GEC**") è autorizzato a indirizzare e modificare gli [Allegati 1-6](#) secondo necessità, per garantire la conformità alla presente Policy e alla [CPM 48: Anticorruzione](#).

ALLEGATO 1: DEFINIZIONI

Per **Affiliata** s'intende un'Entità:

- che esercita il **Controllo** sull'Entità cui si fa riferimento; oppure
- sulla quale l'Entità cui si fa riferimento esercita il **Controllo**; oppure
- che, insieme all'Entità cui si fa riferimento, si trovi sotto il **Controllo** di un'altra Entità.

Il termine **Libri e Registri** è definito in [CPM 48: Anticorruzione](#).

Compenso Condizionato (detto anche commissione) indica il compenso di un **Intermediario Commerciale** in una **Transazione Commerciale Diretta**, sotto forma di percentuale fissa del prezzo netto di vendita dei prodotti o servizi venduti oppure di importo monetario fisso o costante, condizionato in quanto a obbligo e pagamento rispettivamente al perfezionamento della **Transazione Commerciale Diretta** da parte di **UTC** e al ricevimento da parte di **UTC** di tutto o parte del prezzo netto di vendita.

Controllo indica la facoltà, diretta o indiretta, di:

- voto per più del 50% dei titoli di un'Entità con potere di voto per la nomina dei membri dell'organo di governo dell'Entità stessa; oppure
- dirigere o indirizzare le decisioni commerciali quotidiane e delle politiche di un'Entità, attraverso il possesso di titoli di voto, per contratto o in altro modo.

Il termine **Pagamento Corruttivo** è definito in [CPM 48: Anticorruzione](#).

Cliente indica qualsiasi **Terzo** che acquisti e utilizzi o consumi prodotti o servizi di **UTC**.

Transazione Commerciale Diretta indica un contratto per la vendita di prodotti e servizi **UTC** tra **UTC** e un **Cliente**.

Distributore indica qualsiasi **Fornitore**, esistente o potenziale, cui non sia stata concessa un'esenzione per categoria dalla presente Policy e che sia selezionato o ingaggiato per procedere ad una **Transazione di Vendita Indiretta**, indipendentemente dal fatto che tale Entità:

- si dichiari attivo nel campo delle **Transazioni di Vendita Indirette** o similari per conto di **UTC** o di altri; oppure
- abbia agito in passato o agisca tuttora in ruoli diversi (ad esempio **NSR**, altro **Fornitore**) per conto di **UTC** o di altri.

Per chiarezza, la presente Policy è destinata a disciplinare i **Fornitori** coinvolti in **Transazioni di Vendita Indirette**, che hanno un dovere primario di attenzione e lealtà (derivante dal contratto o altro) verso **UTC**. Di conseguenza, la definizione di **Distributore** esclude, oltre a qualsiasi **Fornitore** cui sia stata concessa un'esenzione per categoria dalla presente Policy, i rivenditori commerciali **Terzi** (ad esempio superstore o grandi magazzini, punti vendita al dettaglio), che rivendono al pubblico in generale, così come general contractor che acquistano prodotti (sia di **UTC** che non di **UTC**) allo scopo di rivenderli a **Clienti** sulla base di offerte competitive o selezioni, a condizione che tali rivenditori commerciali **Terzi** e general contractor siano trattati come **Clienti** ai fini della presente Policy e della [CPM 48: Anticorruzione](#).

Entità indica qualsiasi società di capitali, società a responsabilità limitata, società di persone, impresa individuale, trust o analogo soggetto commerciale, anche se non a scopo di lucro.

Autorità dell'aviazione pubblica (Government Aviation Authority - GAA) è definita in [CPM 48B: Sponsorizzazione di viaggi di Terzi](#).

Pubblica Amministrazione può indicare:

- una pubblica amministrazione, nazionale o estera, a livello statale, regionale, locale o municipale;
- l'**Autorità dell'aviazione pubblica (GAA)**;
- una compagnia aerea di proprietà di una pubblica amministrazione o da essa gestita;
- un'Entità che agisce in veste ufficiale per conto di una pubblica amministrazione;
- un'Entità, società o attività commerciale su cui la pubblica amministrazione esercita il **Controllo**;
- un partito politico;

- un'organizzazione pubblica internazionale (ad esempio le Nazioni Unite, la Banca Mondiale, l'Organizzazione Mondiale del Commercio, l'Organizzazione Internazionale dell'Aviazione Civile, ecc.); oppure
- un dipartimento, agenzia, divisione o organismo di uno dei soggetti precedenti.

Funzionario pubblico indica qualsiasi dipendente, funzionario o amministratore (eletto o nominato) di una **Pubblica Amministrazione** o qualsiasi candidato per una di tali posizioni all'interno della stessa.

Transazione di Vendita Indiretta indica un contratto per la vendita di prodotti **UTC** tra **UTC** e un **Intermediario Commerciale**, con l'intento o il risultato che tale **Intermediario Commerciale** acquisisca titolo su tali prodotti a scopo di rivendita (per conto proprio o meno) ad un **Cliente**.

Il termine **Lobbista/i** è definito in [CPM 48D: Lobbisti e Consulenti di Marketing e Vendite per la Pubblica Amministrazione statunitense.](#)

Modifica Sostanziale indica, relativamente ad un **Intermediario Commerciale**, qualsiasi variazione dei seguenti elementi:

- **Controllo**;
- percentuale di proprietà superiore al 10% che, secondo il parere del **Rappresentante della BU** o del consulente legale della **BU**, aumenti il rischio di non conformità e giustifichi ulteriore due diligence;
- altro fatto o circostanza che, secondo il parere del **Rappresentante della BU** o del suo consulente legale, aumenti sostanzialmente il rischio di non conformità; oppure
- ai fini delle necessarie approvazioni a livello **Sede**, qualsiasi modifica di un **Accordo per Intermediari Commerciali** precedentemente approvato dalla **Sede**, che aumenti il rischio di non conformità o la remunerazione rispetto a quanto precedentemente approvato.

Rappresentante Commerciale Esterno (NSR) indica qualsiasi esistente o potenziale **Fornitore** cui non sia stata concessa un'esenzione per categoria dalla presente Policy e che venga selezionato o ingaggiato per dare assistenza a **UTC** nell'identificare e garantire una **Transazione Commerciale Diretta**, un **Accordo di Compensazione** o una **Operazione di Compensazione** o per agire da fornitore di **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o di **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**, in ogni caso in cambio di una remunerazione (di qualsiasi entità, forma o modo), indipendentemente dal fatto che tale **Entità**:

- si mantenga al di fuori in quanto **NSR** o in quanto attiva nel campo dell'identificazione e garanzia di **Transazioni di Vendita Dirette** o **Operazioni di Compensazione** o sia fornitore di **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o di **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense** o similare, per conto di **UTC** o di altri; oppure
- abbia agito in passato o agisca tuttora in ruoli diversi (ad esempio **Distributore** o **Fornitore**) per conto di **UTC** o di altri.

Il termine **Operazione di Compensazione** è definito in [CPM 44: Cooperazione industriale e compensazione economica.](#)

Archivio dei Fornitori Non Accettati indica un file, mantenuto dall'**Unità Operativa**, di tutti i **Fornitori** respinti o il cui rapporto è stato risolto per giusta causa da parte dell'**Unità Operativa** stessa e contiene, a meno che non sia vietato dalla legge in vigore, le seguenti informazioni per ciascuno di tali **Fornitori**: codice del **Fornitore**, ragione sociale completa e numero di registrazione di ciascuno dei suoi azionisti aziendali, il nome completo e il codice di identificazione di ciascuno dei suoi azionisti individuali, il nome completo e il codice di identificazione dell'Amministratore Delegato e il nome completo e il codice di identificazione del suo legale Rappresentante o agente per la gestione degli atti giudiziari.

Parte Correlata indica,

- relativamente a una persona fisica: un membro della famiglia diretta o estesa della persona stessa compresi, senza limitazioni, genitori, fratelli e sorelle, coniugi, zii e nipoti;
- relativamente ad un'**Entità**: un'**Affiliata** di tale **Entità**.

Il termine **Viaggio sponsorizzato** è definito in [CPM 48B: Sponsorizzazione di viaggi di Terzi.](#)

Oneri Territoriali indicano l'importo dovuto ad un **Intermediario Commerciale** nel caso in cui **UTC** intraprenda una **Transazione di Vendita Diretta o Indiretta** in un determinato territorio in violazione di una clausola di esclusività di un **Accordo per Intermediari Commerciali** o della legge applicabile.

Terzi indica,

- in relazione ad una persona fisica: qualsiasi persona che non sia dipendente di **UTC** o di un'**Affiliata** di **UTC**;
- in relazione a un'**Entità**: qualsiasi **Entità** che non sia **UTC** o un'**Affiliata** di **UTC** (per chiarezza, ai fini della presente Policy, i partner di joint venture e i **Fornitori**, nonché le rispettive **Affiliate**, ricadono nella definizione di **Terzi**).

Illegittimo Vantaggio Competitivo significa che un appaltatore che concorre per l'aggiudicazione di qualsiasi contratto con la **Pubblica Amministrazione** federale statunitense o locale di uno degli Stati Uniti possiede:

- informazioni proprietarie ottenute senza adeguata autorizzazione da un funzionario o Rappresentante di tale **Pubblica Amministrazione**; oppure
- informazioni sulla selezione relative al contratto ma non disponibili a tutti i concorrenti, tali da favorire l'appaltatore nell'aggiudicazione dell'appalto.

Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense significa assistenza fornita da un **Fornitore** a **UTC** relativa alla preparazione di un'offerta da parte di **UTC** per un appalto o subappalto con la **Pubblica Amministrazione** federale statunitense o locale di uno degli Stati Uniti che sia prevalentemente sotto forma di consigli e informazioni, e i contatti del **Fornitore** con i **Clienti** e i **Pubblici Funzionari** siano limitati e comunque si svolgano in presenza di dipendenti **UTC**, come ad esempio:

- sviluppo o identificazione di opportunità di business;
- sviluppo o revisione di piani o strategie di marketing di **UTC**;
- identificazione dei requisiti in materia di approvvigionamento; oppure
- preparazione delle offerte o proposte, compresa la partecipazione ad una revisione "red-team".

La definizione di **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** esclude le **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**.

Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense significa assistenza fornita da un **Fornitore** a **UTC** relativamente alla preparazione, la presentazione e la negoziazione di un'offerta da parte di **UTC** per un appalto o subappalto con la **Pubblica Amministrazione** federale statunitense o locale di uno degli Stati Uniti, nonché all'esecuzione e all'implementazione dello stesso, che può anche includere **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** ma è prevalentemente sotto forma di attività di vendita, e i contatti del **Fornitore** con i **Clienti** e i **Pubblici Funzionari** sono regolari e si svolgono anche senza la presenza di dipendenti **UTC**, come ad esempio:

- promozione, marketing o vendita di prodotti o servizi di **UTC**;
- contattare, per conto di **UTC**, qualsiasi **Cliente** o **Funzionario pubblico**; oppure
- contattare o comparire, per conto di **UTC**, davanti a un funzionario o dipendente di:
 - qualsiasi agenzia federale degli Stati Uniti, un membro del Congresso degli Stati Uniti, un funzionario o dipendente del Congresso degli Stati Uniti o un dipendente di un membro del Congresso degli Stati Uniti, in relazione alla concessione, l'estensione, la proroga, il rinnovo, la variazione o la modifica di un contratto, sovvenzione, prestito o accordo di cooperazione federale (questo tipo di attività è regolamentata ai sensi del Lobbying Disclosure Act, 2 U.S.C. §1601 e seguenti e del "Byrd Amendment", 31 U.S.C. §1352 e FAR capo 3.8);
 - qualsiasi agenzia, assemblea od organo di governo di uno degli Stati Uniti, o Governo locale o comunale per scopi analoghi.

Per **Fornitore** s'intende un **Terzo**, esistente o potenziale, appaltatore o fornitore di materiali o servizi a **UTC**.

ALLEGATO 2: PROCEDURE E REQUISITI

A. SELEZIONE

1. Gli amministratori dell'**Unità Operativa**, consultandosi con l'alta dirigenza della **BU**, hanno la responsabilità di determinare quando e perché sia necessario o vantaggioso ricorrere ad un **Intermediario Commerciale** anziché impiegare dipendenti della **UTC** o in aggiunta ad essi. Nel prendere questa decisione, ci si attende che l'amministratore delegato dell'**Unità Operativa** conduca un'analisi costi-benefici (che include una valutazione delle risorse interne necessarie per attuare efficacemente la presente Policy a livello di **Unità Operativa**) e che applichi una sana prudenza sui segmenti di mercato che presentano un rischio significativo di pratiche anticoncorrenziali o corruttive, oppure ostacoli all'effettiva attuazione della presente Policy (ad esempio, impossibilità di condurre un'efficace due diligence, monitoraggio, ecc.). Le decisioni positive devono specificare criteri oggettivi (ad esempio credenziali, qualifiche, standard di performance, statement of work, ecc.) per il potenziale **Intermediario Commerciale** (il "**Candidato**"). Una volta che un **Candidato** è stato identificato,² lo **Sponsor** deve preparare, per includerla nel **Fascicolo di Richiesta**, una dettagliata dichiarazione sulla motivazione commerciale che illustri come e per quale motivo il **Candidato** sia in grado di soddisfare questi criteri.
2. Prima di intraprendere discussioni preliminari con qualsiasi **Candidato** che abbia le caratteristiche di un **Singolo Fornitore di Servizi** e di **Funzionario pubblico** in carica o sia **Parte Correlata** di qualsiasi **Funzionario pubblico** in carica, l'**Unità Operativa** richiedente deve essere conforme ai requisiti della [CPM 48C: Assunzione e ingaggio di funzionari ed ex funzionari pubblici e loro congiunti](#).³

B. CLASSIFICAZIONE DEL RISCHIO E VALUTAZIONE (DUE DILIGENCE)

1. Ogni **BU** deve procedere ad una classificazione del relativo rischio di non conformità ("**Classificazione del rischio**") che ciascun **Candidato/Intermediario Commerciale**⁴ presenta, rispetto a gruppi di **Intermediari Commerciali** con caratteristiche analoghe classificati, in ordine di rischio decrescente, come appartenenti alla "Categoria 1", "2", "3", "4" o "5" (vedi [Allegato 3](#)).
2. Il **Rappresentante della BU** o il consulente legale dell'**Unità Operativa** (o i loro incaricati, indipendenti dall'organizzazione vendite e marketing) esaminerà tutti i **Candidati** per verificarne le credenziali, le qualifiche e l'integrità, e i risultati devono essere raccolti in un file di due diligence ("**File di Due Diligence**"), comprendente gli articoli 1-16 dell'[Allegato 3](#) (secondo quanto richiesto o applicabile). La natura e la portata della due diligence devono riflettere la **Classificazione del Rischio** della **BU** per **Intermediari Commerciali** con caratteristiche analoghe, così come il rischio intrinseco di pratiche anticoncorrenziali o corruttive e la facilità di accesso alle pertinenti informazioni di due diligence nello specifico segmento di mercato. L'[Allegato 3](#) fissa i requisiti minimi di due diligence per tutti i **Candidati**.

² Le **Unità Operative** dovrebbero prendere in considerazione gli **Intermediari Commerciali** esistenti in regola e approvati ai sensi della presente Policy (o delle policy attuative della **BU**) che attualmente promuovono altri prodotti o servizi di **UTC**. Qualora molteplici persone fisiche o giuridiche vengano prese in considerazione per un mandato esclusivo, le **Unità Operative** dovrebbero selezionare il **Candidato** sulla base di proposte competitive che soddisfino i criteri oggettivi specificati.

³ In luogo delle approvazioni del tipo "porta girevole" ai sensi della [CPM 48C](#), le **Unità Operative** devono ottenere dai **Candidati** che non siano **Singoli Fornitori di Servizi** dichiarazioni e garanzie relative alla loro conformità alle leggi e norme applicabili sullo stesso tema. (vedi [Allegato 6](#))

⁴ Tra gli altri, alcuni fattori da considerare nella conduzione della **Classificazione del Rischio** sono i seguenti: (1) mercato in oggetto: rischio generale di pratiche anticoncorrenziali o corruttive e livello di intervento dello Stato; (2) **Clienti**: commerciali o **Pubblica Amministrazione**; (3) altri elementi significativi: ad esempio, il livello di intervento di consulenti, architetti, designer, altri **Funzionari Pubblici** o influencer; (4) **Intermediario Commerciale**: livello di esperienza, incarico in essere con **UTC**, rappresentanza non esclusiva (ad esempio, rappresentanza anche di concorrenti), mantenimento di più ruoli (ad esempio, **Distributore**, **NSR**, **Field Contractor**, altro **Fornitore**); (5) natura e livello della remunerazione (**Transazioni di Vendita Dirette**) o volume di vendita (**Transazioni di Vendita Indirette**); (6) transazione/prodotti e servizi: vendite all'ingrosso di prodotti di basso valore e ampia disponibilità o la vendita transazione per transazione di prodotti di maggior valore differenziati o contract-engineered; (7) Intervento di dipendenti **UTC**: livello di interazione tra i dipendenti **UTC** e **Intermediario Commerciale / Cliente** / altri elementi; e (8) **Unità Operativa**: storia operativa (ad esempio attività legacy o core oppure di nuova acquisizione/status di integrazione) e di conformità.

3. Il consulente legale dell'**Unità Operativa** dovrà altresì garantire che gli impegni proposti per la **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o le **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense** che coinvolgono la **Pubblica Amministrazione** federale degli Stati Uniti: (a) soddisfino i requisiti delle disposizioni sulla "integrità dell'approvvigionamento" dell'Office of Federal Procurement Policy ("OFPP") Act, e della relativa attuazione secondo il [Federal Acquisition Regulation](#) ("FAR") 3.104, il "Byrd Amendment" (e relativa attuazione secondo FAR 3.8); (b) soddisfino i pertinenti requisiti di registrazione e reporting ai sensi del [Lobbying Disclosure Act](#); e (c) non attribuiscono a **UTC** alcun **Illegittimo Vantaggio Competitivo**⁵ ([FAR 9.5](#)). Per la **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o le **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense** che coinvolgono **Pubblica Amministrazione** statale o locale degli Stati Uniti, il consulente legale dell'**Unità Operativa** determinerà se si applicano restrizioni o requisiti simili.

C. APPROVAZIONE

1. Tutte le richieste di approvazione devono essere supportate da un fascicolo di richiesta ("**Fascicolo di Richiesta**") comprendente il **File di Due Diligence**, le precedenti approvazioni richieste e un memorandum completamente attuato ("**Memorandum di Richiesta**") come stabilito nell'[Allegato 4](#) (con le eventuali modifiche necessarie per le richieste che necessitano solo dell'approvazione a livello di **BU**). L'amministratore delegato della **BU** metterà in atto procedure coerenti con i requisiti della presente Policy per le approvazioni relative alla **BU**. La natura e il livello di tali approvazioni dovrà riflettere la **Classificazione del Rischio** della **BU** per **Intermediari Commerciali** con caratteristiche analoghe, il rischio intrinseco di pratiche anticoncorrenziali o corruttive nel segmento di mercato di riferimento e il livello di remunerazione proposto o il volume di affari da trattare con il **Candidato**. L'[Allegato 5](#) fissa le approvazioni minime necessarie e le relative notifiche.
2. A prescindere dal livello di approvazione richiesta, tutti i **Fascicoli di Richiesta** e le approvazioni devono presentare sufficiente fondamento per sostenere ragionevolmente che: (a) esiste una motivazione commerciale per il ricorso ad un **Intermediario Commerciale** in generale e ad un **Candidato** in particolare; (b) il **Candidato** possiede le necessarie credenziali, qualifiche e integrità e soddisfa (o è estremamente probabile che soddisfi) i requisiti di performance dichiarati; (c) che la **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o le **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense** (se del caso) non conferiscano a **UTC** un **Illegittimo Vantaggio Competitivo**; e (d) il **Candidato** è disposto a conformarsi rigorosamente all'**Accordo per Intermediari Commerciali**, alle policy di **UTC** e alle leggi applicabili in materia, comprese quelle che vietano pratiche anticoncorrenziali e corruttive ed è in grado di conformarvisi.

D. INGAGGIO

1. Per ogni **Candidato** presentato per l'approvazione, il **Rappresentante della BU** o il consulente legale dell'**Unità Operativa** (o loro incaricati) dovranno: (a) fornire al **Candidato** un accordo scritto conforme, o sostanzialmente simile, all'[Allegato 6](#) ("**Accordo per Intermediari Commerciali**") che contenga l'ambito dell'attività, gli standard di performance, la remunerazione e i termini di pagamento coerenti con la dichiarazione di motivazione commerciale dello **Sponsor** e con il **Fascicolo di Richiesta**; e (b) informare il **Candidato** per iscritto che: (i) la rappresentanza di **UTC** è subordinata al ricevimento di tutte le autorizzazioni interne **UTC** richieste e alla completa implementazione di un **Accordo per Intermediari Commerciali**; (ii) nessun pagamento maturerà o sarà versato in anticipo per lo stesso; (iii) nessun pagamento od obbligo sarà corrisposto ad eccezione di quanto espressamente previsto dall'**Accordo per Intermediari Commerciali** stipulato; e (iv) il **Candidato** dovrà rigorosamente conformarsi all'**Accordo per Intermediari Commerciali** stipulato e alla presente Policy e **UTC** intraprenderà tutte le opportune azioni legali in caso di violazioni, compresa la risoluzione dell'**Accordo**.

⁵ Il rischio di **Illegittimo Vantaggio Competitivo** deriva in genere dall'ingaggio di Dipendenti ed ex **Dipendenti della Pubblica Amministrazione Federale degli Stati Uniti**, oppure di Funzionari ed ex **Funzionari pubblici** di un'autorità statale o locale/municipale, il cui lavoro per altri (tra cui la **Pubblica Amministrazione Federale** o statale/locale degli Stati Uniti) può consentire l'accesso a informazioni proprietarie o relative alla selezione.

2. Nessun **Intermediario Commerciale** potrà rappresentare la **UTC** o ricevere remunerazione a meno che e fino a quando: (a) tutta l'obbligatoria due diligence e le approvazioni richieste dalla presente Policy siano state completate e ottenute; e (b) l'**Unità Operativa** e l'**Intermediario Commerciale** abbiano dato piena esecuzione ad un **Accordo per Intermediari Commerciali** debitamente approvato.
3. Gli **Intermediari Commerciali** approvati per il rinnovo (vedi Sezione H) di un **Accordo per Intermediari Commerciali** in scadenza, devono essere ingaggiati ai sensi della presente Sezione D.

E. REMUNERAZIONE

1. Policy di Remunerazione e di Pricing. L'amministratore delegato della **BU** metterà in atto policy e/o procedure ("**Policy di Remunerazione e di Pricing**"), in linea con i requisiti della presente Policy, che regolino tutte le forme di remunerazione (**Transazioni di Vendita Dirette, Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense e Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**) e i prezzi dei prodotti (**Transazioni di Vendita Indirette**) per gli **Intermediari Commerciali**. La **Policy di Remunerazione e di Pricing** deve stabilire criteri oggettivi vincolanti che, se applicati ad un particolare **Intermediario Commerciale**, a una specifica Transazione o ad un gruppo di **Intermediari Commerciali** o Transazioni con caratteristiche analoghe, generino un esito empirico prevedibile. La **Policy di Remunerazione e di Pricing** non può attribuire al management (il quale è quindi tenuto a non esercitarla) facoltà discrezionale di discostarsi dai criteri o dal risultato stabiliti, salvo che e nella misura in cui questa discrezionalità esercitata si limiti a ridurre la remunerazione o gli sconti applicabili sul prezzo dei prodotti. In sede di attuazione della **Policy di Remunerazione e di Pricing** e della sua applicazione a circostanze particolari, l'elemento di controllo deve essere la natura della Transazione da intraprendere (ad esempio **Transazione Commerciale Diretta, Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense, Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense o Transazione di Vendita Indiretta**), non la classificazione dell'**Intermediario Commerciale** (cioè **Distributore o NSR**), e la **Policy di Remunerazione e di Pricing** deve fornire linee guida dettagliate per le **Unità Operative** che utilizzano **Intermediari Commerciali** sotto diversi aspetti (ad esempio **Transazioni di Vendita Dirette, Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense, Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense e/o Transazioni di Vendita Indirette**).
2. Linee Guida Generali. La remunerazione e gli eventuali sconti sui prezzi dei prodotti devono essere strutturati in modo da garantire un ragionevole ritorno, basato sulle condizioni di mercato, del valore fornito e del rischio d'impresa assunto, mitigando notevolmente nel contempo il rischio di corruzione. Se una **BU** sceglie di concedere un anticipo, o di rimborsare le spese ("**Spese**") sostenute da un **Intermediario Commerciale** nel rappresentare la **UTC**, il **Compenso Condizionato** dovrebbe essere eliminato o sostanzialmente ridotto per riflettere la circostanza che l'**Intermediario Commerciale** non si è assunto il pieno rischio di recuperare i propri costi. Il rimborso delle **Spese** deve essere rigorosamente limitato a legittime spese della normale attività commerciale (e alle eventuali spese straordinarie quando viene fornito un anticipo) effettivamente sostenute dall'**Intermediario Commerciale** e che siano direttamente correlate alla sua rappresentanza di **UTC**, nonché commisurate in natura e quantità alle spese rimborsate a dipendenti **UTC** in situazioni analoghe. Ad eccezione dei materiali promozionali e di formazione, dei campioni di prodotto, dei reclami in garanzia e similari, le **Unità Operative** dovrebbero astenersi dal rimborso delle **Spese** per **Intermediari Commerciali** che siano molto spesso coinvolti in **Transazioni di Vendita Indirette**. Qualsiasi compenso a titolo di incentivo basato sulle performance di un **Intermediario Commerciale** per un periodo di tempo prolungato o una serie di Transazioni (ad esempio unità totale o volume di vendita) dovrebbe basarsi su criteri vincolanti oggettivi stabiliti ed essere strettamente controllato e limitato, al fine di evitare anticipi de facto e responsabilità di co-impiego. Per le **Transazioni di Vendita Indirette**, i compensi a titolo di incentivo sotto forma di rimborso in contanti (in sostituzione di sconti sui prezzi in base ai volumi per futuri acquisti di prodotti) sono fortemente sconsigliati.
3. Transazioni di Vendita Dirette. Per le **Transazioni di Vendita Dirette**, la forma esclusiva di remunerazione basata sulle Transazioni deve essere il **Compenso Condizionato**, e la **Policy di Remunerazione e di Pricing** dovrebbe stabilire criteri vincolanti oggettivi che disciplinino tale **Compenso Condizionato** che, se applicati a un particolare **Intermediario Commerciale** o a una specifica **Transazione Commerciale Diretta**, o anche ad un gruppo di **Intermediari Commerciali** o **Transazioni di Vendita Dirette** con

caratteristiche analoghe, generino un risultato empirico prevedibile (espresso in importo monetario fisso/costante o in percentuale). Il **Compenso Condizionato** dovrebbe essere basato su commissioni di mercato o similari per **Transazioni di Vendita Dirette** con caratteristiche analoghe (non il **Differenziale di Transazione di Vendita Indiretta** per **Transazioni di Vendita Indirette** con caratteristiche analoghe), nonché eliminato o sostanzialmente ridotto se l'**Intermediario Commerciale** riceve un anticipo o un rimborso delle **Spese**.

4. Commercializzazione e Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense. La remunerazione per **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense e Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense** dovrà avvenire esclusivamente sotto forma di prezzo fisso o di tariffa fissa di fatturazione giornaliera o oraria per servizi prestati o, qualora tale metodo fosse non praticabile o inappropriato, un ragionevole anticipo fisso mensile. Altri anticipi, **Compensi Condizionati**, incentivi e schemi tariffari basati su provvigioni (e similari) sono vietati.
5. Transazioni di Vendita Indirette. Per le **Transazioni di Vendita Indirette**, la forma esclusiva di beneficio basato sulle Transazioni stesse sarà il differenziale ("**Differenziale di Transazione di Vendita Indiretta**") (se esistente) tra il prezzo di acquisto del prodotto dell'**Intermediario Commerciale** da parte di **UTC** e il suo prezzo di rivendita al **Cliente**, e la **Policy di Remunerazione e di Pricing** dovrebbe stabilire criteri vincolanti oggettivi che disciplinino il prezzo (compresi gli eventuali sconti) di prodotti venduti da **UTC** all'**Intermediario Commerciale** che, se applicati a un particolare **Intermediario Commerciale** o a una specifica **Transazione di Vendita Indiretta**, o anche ad un gruppo di **Intermediari Commerciali** o **Transazioni di Vendita Indirette** con caratteristiche analoghe, generino un risultato empirico prevedibile (espresso sia in percentuale di sconto che prezzo). Le **BU** non dovranno versare alcun **Compenso Condizionato** o altro compenso monetario in connessione con una **Transazione di Vendita Indiretta**.

F. PAGAMENTI

1. Gli **Intermediari Commerciali** dovranno fornire una fattura dettagliata che descriva con ragionevole precisione: (a) i servizi effettivamente erogati (anche se all'**Intermediario Commerciale** è stato corrisposto un anticipo o un **Compenso Condizionato**); (b) la o le **Transazioni di Vendita Dirette** sostenute; (c) le persone o le **Entità** che erogano i servizi; (d) il periodo di erogazione; e (e) tutte le **Spese** sostenute che sono dovute in virtù dell'**Accordo per Intermediari Commerciali**, a fronte degli originali delle ricevute.
2. I pagamenti saranno autorizzati soltanto se la fattura soddisfa i requisiti precedenti e le attività fatturate e i pagamenti sono: (a) espressamente autorizzati dalla **Policy di Remunerazione e di Pricing** e dall'**Accordo per Intermediari Commerciali** (e da qualsiasi Transazione o accordo relativo ad un progetto specifico, ordine di acquisto o appendici debitamente autorizzate e pienamente eseguite); e (b) per il **Compenso Condizionato**, supportati da sufficiente documentazione che dimostri che l'**Unità Operativa** ha perfezionato la o le **Transazioni di Vendita Dirette** in questione e incassato, in tutto o in parte, il prezzo di vendita netto dovuto per tale **Transazione** o **Transazioni**. In mancanza di un'esenzione per categoria concessa dal **CVP GEC**, l'importo del **Compenso Condizionato** corrisposto dovrà essere rigorosamente proporzionale al prezzo di vendita netto effettivamente incassato.⁶
3. In nessun caso potrà essere effettuato alcun pagamento che: (a) non sia espressamente autorizzato da un **Accordo per Intermediari Commerciali**; (b) costituisca un anticipo sul **Compenso Condizionato** (ad esempio prima dell'effettivo incasso del prezzo netto di vendita o di importo superiore al pro-rata dello stesso); oppure (c) costituisca o appaia come un **Pagamento Corruttivo**.

⁶ Ad esempio, se la **Policy di Remunerazione e di Pricing** autorizza un importo monetario fisso/costante pari a 2 per ogni **Transazione Commerciale Diretta** perfezionata, una **Transazione Commerciale Diretta** viene in effetti eseguita con un prezzo totale netto di vendita di 100 e l'**Unità Operativa** ne ha finora incassati 50, il **Compenso Condizionato** esigibile e dovuto è pari a 1 (0,5 * 2). Se, applicando l'esempio precedente, la **Policy di Remunerazione e di Pricing** autorizza invece una percentuale fissa del prezzo netto di vendita pari al 2% per **Transazione Commerciale Diretta** effettuata, il **Compenso Condizionato** dovuto diventa quindi pari a 1 (0,02 * 50).

4. Tutti i pagamenti devono: (a) essere approvati e/o effettuati dal Controller della **Sede** o suo incaricato (per gli **Accordi per Intermediari Commerciali** stipulati dalla **Sede/UTIO**) o dall'ufficio finanziario centrale dell'**Unità Operativa** (senza facoltà di delega) (per gli **Accordi per Intermediari Commerciali** stipulati dalle **BU**); (b) essere effettuati (salvo eccezioni approvate dal **CVP GEC**) esclusivamente tramite bonifico su un conto corrente bancario intestato all'**Intermediario Commerciale** autorizzato nella giurisdizione di costituzione dell'**Intermediario Commerciale** stesso; e (c) essere tempestivamente e fedelmente nei **Libri e Registri dell'Unità Operativa**.
5. Per la **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** e le **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**, l'**Unità Operativa** fornitrice riesaminerà le fatture e **Spese** presentate per il pagamento, per determinare la concedibilità e l'allocabilità di tali costi nell'ambito delle norme della **Pubblica Amministrazione** Federale degli Stati Uniti. Le commissioni e **Spese** sostenute per la **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** e le **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense** non saranno addebitate, né direttamente né indirettamente, alla **Pubblica Amministrazione** federale degli Stati Uniti senza la preventiva approvazione del personale contabile per la Pubblica Amministrazione dell'**Unità Operativa** o dell'Assistant Controller dell'**UTC** per la contabilità con la Pubblica Amministrazione.

G. MONITORAGGIO E FORMAZIONE

1. Aspetti generali. Le **Unità Operative** dovranno condurre monitoraggio e formazione di tutti gli **Intermediari Commerciali** in modo sufficiente a garantire il rigoroso rispetto del testo e dello spirito della presente Policy. La natura e la portata del monitoraggio e della formazione dovranno rispecchiare la **Classificazione del Rischio** dell'**Intermediario Commerciale** e lo **Sponsor** sarà il principale responsabile della garanzia che il monitoraggio e la formazione necessari siano completati. Nell'ambito delle responsabilità di monitoraggio, lo **Sponsor** deve impegnarsi personalmente in una o più delle seguenti attività (per quanto applicabile) su base regolare, in modo che le certificazioni dello **Sponsor** siano eseguite sulla base di informazioni dirette: visite alla sede di attività dell'**Intermediario Commerciale**, ispezione del suo codice di condotta e/o delle relative policy, comunicazioni e interviste al suo management e al suo personale, accompagnamento del suo personale in visite a **Terzi** (per **NSR**), visita a sedi potenziali o effettive di progetti o Transazioni, colloquio con **Terzi** che interagiscono con l'**Intermediario Commerciale**. L'[Allegato 3](#) stabilisce i requisiti minimi di monitoraggio e di formazione per **Intermediari Commerciali** e **Sponsor**.
2. Monitoraggio di Progetti/Transazioni. Le **Unità Operative** dovranno mettere in atto policy e/o procedure, coerenti con i requisiti della presente Policy, che regolino il ricorso a **Intermediari Commerciali** su singoli progetti o Transazioni, per garantire un idoneo utilizzo o una gestione trasparente del canale e per fare in modo che tali progetti o Transazioni siano fedelmente e compiutamente riportati nei **Libri e Registri** dell'**Unità Operativa**. Richieste di introdurre un **Intermediario Commerciale** dopo le fasi iniziali di un progetto o di una Transazione, di passare da un **Intermediario Commerciale** a un altro o di modificare la struttura del progetto o della Transazione da una **Transazione Commerciale Diretta** a una **Transazione Commerciale Indiretta** (o viceversa), dovranno essere giustificate da impellenti legittime necessità di business e richiederanno approvazioni ad alto livello (tra cui, a titolo esemplificativo, quella del consulente legale dell'**Unità Operativa**). Nel caso in cui tale impellente legittima necessità di business sia dimostrata e venga approvata una modifica nella struttura della transazione (ad esempio, il passaggio da una **Transazione Commerciale Indiretta** ad una **Transazione Commerciale Diretta** a seguito di un requisito contrattuale giuridico bona fide **Cliente-OEM**), la remunerazione o il pricing per la nuova struttura della Transazione dovrà essere rigorosamente conforme ai criteri *esistenti* stabiliti nella **Policy di Remunerazione e di Pricing** e potrà essere oggetto di trattativa con l'**Intermediario Commerciale**. Eventuali circostanze che richiedano il pagamento di un accantonamento per **Oneri Territoriali** dovranno essere accuratamente documentate nei **Libri e Registri** dell'**Unità Operativa**, e tali accantonamenti per **Oneri Territoriali** e similari non potranno essere utilizzati per fornire de facto un **Compenso Condizionato**: nel caso in cui un'**Unità Operativa** richieda di utilizzare, per una **Transazione Commerciale Diretta**, un **Intermediario Commerciale** autorizzato solo ad effettuare **Transazioni Commerciali Indirette**, l'**Unità Operativa** dovrà preventivamente ottenere tutte le necessarie

autorizzazioni **NSR** ai sensi dei requisiti della presente Policy e la remunerazione per tali progetti o Transazioni dovrà essere rigorosamente conforme alla **Policy di Remunerazione e di Pricing esistente**.

H. APPROVAZIONE DEL RINNOVO

Le approvazioni per gli **Intermediari Commerciali** potranno essere rinnovate per intervalli di 4 anni al massimo (2 anni per **Intermediari Commerciali** designati di **Categoria 1** (vedi [Allegato 3](#)) o che operano in **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**). Il consulente legale dell'**Unità Operativa** potrà concedere una proroga una tantum di tre mesi, a condizione che l'**Unità Operativa** abbia documentato la propria decisione che la motivazione commerciale e le performance garantiscano il rinnovo, che l'approvazione del rinnovo sia in corso e che la due diligence non abbia dato risultati negativi sostanziali. Prima di iniziare il processo di rinnovo per qualsiasi **Intermediario Commerciale** esistente, l'**Unità Operativa** richiedente dovrà condurre una valutazione della motivazione commerciale e delle performance e risolvere, ai sensi della Sezione I, gli accordi degli **Intermediari Commerciali** che non siano più ritenuti giustificati (ad esempio, segmento di mercato o **Cliente** coperti in modo efficace da dipendenti **UTC**, **Intermediari** costantemente inattivi o con performance scadenti). La natura e il livello della due diligence e delle approvazioni richieste per il rinnovo per il quale l'**Unità Operativa** richiedente decide che sussista la motivazione commerciale, deve riflettere la **Classificazione del Rischio** dell'**Intermediario Commerciale** e la sostanzialità delle modifiche (se del caso) per l'**Intermediario Commerciale**, l'ambito di attività proposto oppure l'**Accordo per Intermediari Commerciali**. Gli [Allegati 3](#) e [5](#) fissano rispettivamente i requisiti minimi di due diligence e le approvazioni necessarie per il rinnovo degli attuali **Intermediari Commerciali**.

I. RISOLUZIONE

Se, in qualsiasi momento durante il processo di richiesta o il periodo di validità della rappresentanza, il **Rappresentante della BU** o il suo incaricato ritengono ragionevolmente che un **Candidato** o un **Intermediario Commerciale** non abbia pienamente collaborato o non abbia intenzione di farlo nelle fasi di due diligence o di monitoraggio, o non sia (o non sarà) pienamente conforme all'**Accordo per Intermediari Commerciali**, alla policy di **UTC** o alla legge vigente in materia, essi devono notificare tale circostanza per iscritto al consulente generale della **BU** o al suo incaricato, oppure al **CVP GEC** o al suo incaricato (per **Intermediari Commerciali** approvati o che richiedono l'approvazione da parte della **Sede**), che garantirà che vengano adottate le opportune azioni correttive.⁷ Se l'accordo con un **Intermediario Commerciale** viene risolto o non rinnovato per ragioni di mancata conformità, la **BU** dovrà darne tempestiva comunicazione al **CVP GEC**.

J. ESENZIONE PER CATEGORIA

Il **CVP GEC** può concedere esenzioni per categoria dai requisiti della presente Policy per gruppi di **Fornitori** con caratteristiche analoghe su richiesta di una **BU**, che dimostri che tali **Fornitori** presentano rischi di non

⁷ Anche se le questioni relative a mancata collaborazione e non conformità devono essere valutate caso per caso, le ragioni che giustificano la risoluzione di una candidatura o di un **Intermediario Commerciale** includono, senza limitarsi ad esse, le seguenti azioni o situazioni del **Candidato** o dell'**Intermediario Commerciale**: (a) omissione o rifiuto di completare o fornire documenti o certificazioni richiesti dalla presente Policy, dalle policy di attuazione della **BU** o dall'**Accordo per Intermediari Commerciali**; (b) fornitura di informazioni false o inesatte; (c) omissione o rifiuto di collaborare con le attività di due diligence, tra cui la partecipazione a colloqui richiesti o alla collaborazione con una società di indagine indipendente; (d) inclusione come soggetto rifiutato o limitato in una qualsiasi lista di controllo della **Pubblica Amministrazione**; (e) conflitto inconciliabile di interessi con un dipendente **UTC** o relazione inopportuna, vietata o non giustificabile con un concorrente, un **Cliente**, la **Pubblica Amministrazione**, un **Pubblico Funzionario** o altro responsabile di decisioni o influencer, in qualsiasi transazione in cui il **Candidato** o **Intermediario Commerciale** debba rappresentare la **UTC**; (f) è richiesto da un **Cliente**, dalla **Pubblica Amministrazione** o da un **Pubblico Funzionario** per una determinata transazione o serie di transazioni; (g) si oppone alla richiesta della **UTC** di rivelare lo stato di **Intermediario Commerciale** come Rappresentante autorizzato di **UTC** stessa a qualsiasi **Cliente**, alla **Pubblica Amministrazione** o a un **Pubblico Funzionario**; (h) accuse (comprese le relative indagini) o storia precedente di pratiche corruttive o anticoncorrenziali; (i) condanna penale individuale o aziendale, fallimento o insolvenza; (j) reputazione di disonestà o rapporti sleali o contrari all'etica; (k), status di soggetto non gradito in qualsiasi giurisdizione; (l) omissione o rifiuto di dare esecuzione ad un **Accordo per Intermediari Commerciali**; (m) rifiuto di consentire ragionevoli attività di monitoraggio e di verifica, ripetuta omissione di fornire i report richiesti o di partecipare alla formazione richiesta o mancanza di piena cooperazione con qualunque indagine interna o esterna derivante da accuse di potenziali irregolarità che coinvolgono l'**Intermediario Commerciale**; o (n) violazione dell'**Accordo per Intermediari Commerciali**.

conformità trascurabili e sono in ogni caso soggetti a controlli adeguati. Il **CVP GEC** e i **Rappresentanti della BU** dovranno tenere un elenco delle esenzioni per categoria approvate.

K. INTEGRAZIONE DELLE ACQUISIZIONI

Al momento dell'acquisizione di qualsiasi società che abbia relazioni o accordi con uno o più soggetti **Terzi** che, in pratica o soltanto nominalmente, soddisfino la definizione di **Intermediario Commerciale**, la **BU** che procede all'acquisizione deve poter ottenere i nomi di tali soggetti **Terzi** e i relativi accordi. Non appena ragionevolmente possibile e, fatta salva una eventuale proroga da parte del **CVP GEC** o di suo incaricato oppure la concessione di un'esenzione per categoria, la **BU** che procede all'acquisizione dovrà garantire che tutti i suddetti **Terzi** ricevano formazione in materia di etica e di conformità entro e non oltre 6 mesi dalla conclusione dell'acquisizione (*closing*) e che vengano selezionati, valutati, approvati, ingaggiati, monitorati, formati, remunerati e pagati in conformità ai termini della presente Policy entro e non oltre i 12 mesi successivi al *closing*, oppure che gli accordi non conformi vengano risolti.

L. REPORTING

Le **BU** dovranno inviare un report annuale al **Risk and Compliance Council di UTC** (vedi [CPM 34: Programma globale in materia di etica e conformità](#)) che copra i seguenti elementi: (a) i dati di base dell'**Intermediario Commerciale** (ad esempio il codice, il tipo, l'ubicazione, l'**Unità Operativa** cui è legato, la remunerazione e un quadro generale della **Classificazione del Rischio**), (b) un quadro generale delle policy esistenti che disciplinano gli **Intermediari Commerciali** (tra cui la **Policy di Remunerazione e di Pricing**) e delle modifiche sostanziali proposte; (c) programmi e piani di monitoraggio e formazione (sia online che di persona), (d) strategia di utilizzo degli **Intermediari Commerciali** (compresi i piani per la loro sostituzione con addetti alle vendite interni); (e) questioni sostanziali nella gestione e nell'amministrazione della presente Policy, (f) una panoramica dei potenziali **Intermediari Commerciali** non accettati come **Candidati** durante la fase di inserimento e degli **Intermediari Commerciali** esistenti il cui accordo è stato rescisso o non rinnovato per cause non correlate alle performance, e (g) qualsiasi altro argomento che il **Council** possa richiedere.

M. REVISIONE DELLA TRANSIZIONE

Entro sei mesi dalla data di qualsiasi revisione sostanziale della presente Policy (o altro periodo approvato dal **CVP GEC**), ogni **BU** dovrà presentare al **CVP GEC**, per approvazione, un piano complessivo per assicurare la piena conformità alla presente Policy di tutti i **Fornitori** esistenti che, in pratica o nominalmente, corrispondono alla definizione di **Intermediario Commerciale** (e ai quali non è concessa una esenzione per categoria) e di tutti gli esistenti **Intermediari Commerciali** che potrebbero non essere completamente conformi alla data della revisione. La presentazione dovrà comprendere la **Classificazione del Rischio** per tali **Intermediari Commerciali**, nonché un piano accelerato per quelli di Categoria 1, 2 e 3. In tutti gli altri casi che coinvolgono **Intermediari Commerciali** preesistenti, le **BU** avranno la responsabilità di assicurare la conformità a tutti i requisiti della presente Policy, tra cui l'approvazione della **Sede** nei casi in cui non fosse stata richiesta nell'ambito di precedenti revisioni.

ALLEGATO 3: DUE DILIGENCE, MONITORAGGIO E FORMAZIONE

La tabella che segue fissa i requisiti di due diligence, di monitoraggio e di formazione durante le fasi di inserimento, mandato e rinnovo. Qualora un'Unità Operativa desideri avvalersi dei servizi di un **Intermediario Commerciale** già utilizzato da un'altra **Unità Operativa** della stessa **BU** o di un'altra **BU**, i requisiti di due diligence della fase inserimento 2, 6-9 e 16 (se richiesto/applicabile) saranno sufficienti in sostituzione della completa due diligence inserimento a condizione che: (1) la classificazione del rischio per il nuovo ruolo dell'**Intermediario Commerciale** sia la medesima che per il suo ruolo attuale; e (2) i report su file relativi ai requisiti di due diligence 4, 13-15 (se richiesti/applicabili) siano più recenti di 2 anni. Se l'**Intermediario Commerciale** è stato precedentemente approvato a livello di **Sede**, il **Rappresentante della BU** dovrà comunicare al **CVP GEC** qualsiasi modifica proposta prima di modificarne uno esistente o di stipulare un nuovo **Accordo per Intermediari Commerciali**, in modo da consentire un'ulteriore revisione e approvazione nel caso in cui il **CVP GEC** lo ritenga necessario.

		CATEGORIA DI CLASSIFICAZIONE DEL RISCHIO						
		1 ⁸	2	3 ⁹	4	5 ¹⁰		
FASE	RINNOVO	31	Due Diligence Inserimento 1-16	X				
		30	Due Diligence Inserimento 1-14 in caso di Modifiche Sostanziali	N/A	X			
		29	Due Diligence Inserimento 1-13	N/A	X			
		28	Due Diligence Inserimento 1-13 in caso di Modifiche Sostanziali	N/A	N/A	X		
		27	Due Diligence Inserimento 1-12	N/A	N/A	X		
		26	Due Diligence Inserimento 1-10	N/A	N/A	N/A	X	
		25	Due Diligence Inserimento 1-7	N/A	N/A	N/A	N/A	X
	MANDATO	24	Revisione annuale di sistema in loco e formazione di persona	X				
		23	Report mensile attività dell' Intermediario Commerciale	X				
		22	Pianificazione della revisione di sistema in loco e formazione di persona	N/A	X			
		21	Monitoraggio annuale di liste di controllo / database / media	X	X			
		20	Ricerca annuale su internet	[X]	[X]	X		
		19	Formazione annuale online dell' Intermediario Commerciale	X	X	X		
		18	Certificazione annuale dell' Intermediario Commerciale	X	X	X		
	INSERIMENTO	17	Certificazione annuale dello Sponsor	X	X	X	X	X
		16	Dichiarazione di trasparenza per intermediazione nel settore difesa	X				
		15	Riferimento ICP/Ambasciata	X				
		14	Report esteso di società di indagine indipendente	X	X			
		13	Report standard di società di indagine indipendente	[X]	X	X		
		12	Colloquio con il Candidato	X	X	X		
		11	Verifica di conflitti di interesse dell' Unità Operativa	X	X	X		
		10	Ricerca su internet	X	X	X	X	
		9	Verifica File Fornitori Non Accettati dell'Unità Operativa	X	X	X	X	
		8	Dichiarazione di motivazione commerciale dello Sponsor	X	X	X	X	
		7	Certificazione del Rappresentante della BU	X	X	X	X	X
6	Certificazione dello Sponsor	X	X	X	X	X		
5	Verifica ex dipendenti di UTC	X	X	X	X	X		
4	Report di riferimento di business	[X]	[X]	[X]	X	X		
3	Ricerca su MK denial	X	X	X	X	X		
2	Certificazione del Candidato	X	X	X	X	X		
1	Questionario del Candidato	X	X	X	X	X		

Note:

- Il **Candidato** ha compilato/sottoscritto il questionario che contenente i seguenti dati: (a) informazioni aziendali/personali di base; (b) proprietà; (c) **Affiliate**; (d) personale chiave; (e) titolari o personale chiave già dipendenti di **UTC**; (f) autorizzazioni/regolarità/solvibilità; (g) rapporti con **UTC / Pubblica Amministrazione /**

⁸ La Categoria 1 è riservata a: (a) **nuovi NSR Aero BU**; e (b) **attuali NSR Aero BU** autorizzati a ricevere **Compensi Condizionati** sulle vendite di aeromobili o motori, sistemi o sottosistemi per aeromobili (ad esclusione di **Compensi Condizionati** esclusivamente sulla vendita di parti di ricambio per aeromobili).

⁹ Requisiti minimi di due diligence, monitoraggio, formazione e rinnovo per **Intermediari Commerciali** che operano nella **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o nelle **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**.

¹⁰ La Categoria 5 dovrebbe essere generalmente essere riservata agli **Intermediari Commerciali** che operano in paesi con CPI > 65, che presentano un rischio trascurabile di Corruzione e che, quando si applicano i fattori indicati nella Nota 4, presentano il più basso rischio relativo di non conformità rispetto alle altre **BU** comparabili.

- Publici Funzionari / Clienti;** (h) altri rapporti / affiliazioni (ad esempio concorrenti di UTC, associazioni di categoria); (l) programma e comportamento in materia di etica e di conformità; e (j) riferimenti.
2. Il **Candidato** ha compilato/sottoscritto la certificazione di affidabilità del Questionario del Candidato e della documentazione di formazione e operativa, della comprensione del [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#), delle policy di UTC e delle leggi applicabili, della capacità / volontà di conformarsi, ecc. *Può essere incorporata come parte del Questionario del Candidato.*
 3. Ricerca per **Rappresentante della BU** o suoi incaricati di MK Denial. *Confermare che il Candidato, le sue Affiliate note e i suoi titolari e il suo personale chiave non costituiscono soggetti sottoposti a limitazioni o restrizioni nelle liste di controllo della Pubblica Amministrazione.*
 4. Report Dun Bradstreet, TRAC o equivalente a TRACE-check fornito dal **Rappresentante della BU** o suoi incaricati. *Esequire un controllo incrociato sull'affidabilità a fronte del Questionario del Candidato e della certificazione Candidato.*
 5. Controllo da parte del **Rappresentante della BU** o suoi incaricati dei titolari o del personale chiave del candidato individuato nel Questionario del Candidato o altrimenti come ex dipendenti UTC. *Confermare che non esistono tracce nel sistema di gestione o nella cartella personale di cattiva condotta e/o violazione delle policy aziendali durante il mandato con UTC.*
 6. Lo **Sponsor** ha compilato/sottoscritto la certificazione sul riesame del [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#) e delle policy di UTC applicabili con il **Candidato** (e per le Categorie 4 e 5, l'erogazione di formazione, richiesta dalla BU, in materia di etica e conformità) e il riesame del **File di Due Diligence** e non è a conoscenza di fatti o circostanze che suggeriscano che il **Candidato** non sia in grado di o disposto a conformarsi al [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#), alle policy di UTC e alle leggi applicabili in materia.
 7. Il **Rappresentante della BU** o suoi incaricati hanno compilato/sottoscritto la certificazione per la revisione del **File di Due Diligence** e non sono a conoscenza di fatti e circostanze che suggeriscano che il **Candidato** non sia in grado di o disposto a conformarsi al [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#), alle policy di UTC e alle leggi applicabili in materia.
 8. Motivazione redatta/sottoscritta dallo **Sponsor** per l'utilizzo di un **Intermediario Commerciale o Candidato** e remunerazione proposta, compresa la descrizione dell'**Unità Operativa**, le risorse commerciali interne, il mercato di riferimento, il processo e i criteri di selezione, l'ambito dell'attività e i criteri di performance, i motivi a supporto del **Candidato**, la **Policy di Remunerazione e di Pricing** applicabile, la struttura di remunerazione (compresa la stima del totale e il limite superiore per transazione o complessivo), indicando se inclusa nel prezzo del prodotto UTC e in che modo (ad esempio, per i programmi FMS/FMF finanziati dalla **Pubblica Amministrazione** statunitense, se la remunerazione è un costo diretto o indiretto, ammissibile ai sensi delle pertinenti leggi e regolamenti della **Pubblica Amministrazione** statunitense).
 9. Controllo da parte del **Rappresentante della BU** o suoi incaricati dell'**Archivio dei Fornitori Non Accettati dell'Unità Operativa**. *Confermare che non sia avvenuto nessun precedente rifiuto/cessazione del Candidato o di suoi titolari o di suo personale chiave o di sue Affiliate.*
 10. Ricerca su Google o motore equivalente da parte del **Rappresentante della BU** o suoi sostituti designati del **Candidato**, di sue **Affiliate** note e dei suoi titolari o personale chiave. *Confermare che non esiste alcuna informazione sostanzialmente negativa sul Candidato o suoi titolari.*
 11. Controllo da parte del **Rappresentante della BU** o suoi incaricati del libro paga dell'**Unità Operativa** e della lista dei contatti di emergenza dei dipendenti rispetto ai titolari o al personale chiave del **Candidato**. *Confermare che nessun dipendente UTC dell'Unità Operativa interessata abbia partecipazioni o interesse finanziario (diretto o indiretto) nel Candidato.*
 12. Intervista (telefonica, di persona o in loco) dei titolari del **Candidato** da parte del **Rappresentante della BU** o suoi incaricati (da parte del consulente legale (di persona o in loco) per la Categoria 1 e da parte del consulente legale (telefonicamente, di persona o in loco) per la Categoria 2). *Confermare le credenziali e le qualifiche del Candidato e valutare l'affidabilità del Questionario del Candidato, delle autorizzazioni e dei documenti operativi del Candidato e della certificazione del Candidato.*
 13. Indagine e report ("**Report standard di una società di indagine indipendente**") proveniente da qualificata società di indagine indipendente (approvata dal **CVP GEC** o suoi incaricati), che copra i seguenti aspetti: (a) verifica delle credenziali (informazioni di base aziendali e personali, proprietà; società **Affiliate**, personale chiave, autorizzazioni/posizione in regola/solvibilità); (b) ricerche in database/media (tra cui le liste di controllo emanate dalla **Pubblica Amministrazione**); e (c) valutazione delle qualifiche e della reputazione attraverso indagini presso **Clienti**, realtà comparabili del settore, funzionari normativi, altre fonti indipendenti e personale del **Candidato**. Il **Rappresentante della BU** o suoi incaricati possono basarsi sull'evidenza contenuta in un **Report standard di una società di indagine indipendente** in sostituzione dei punti 3, 4, e 10.
 14. Indagine e report ("**Report esteso di una società di indagine indipendente**") proveniente da qualificata società di indagine indipendente (approvata dal **CVP GEC** o suoi incaricati), che copra i seguenti aspetti: (a) verifica delle credenziali (informazioni di base aziendali e personali, proprietà; società **Affiliate**, personale chiave, autorizzazioni/posizione in regola/solvibilità); (b) ricerche in database/media (tra cui le liste di controllo emanate dalla **Pubblica Amministrazione**); (c) valutazione delle qualifiche e della reputazione attraverso indagini presso **Clienti**, realtà comparabili del settore, funzionari normativi, altre fonti indipendenti e personale del **Candidato**; e (d) ispezione in loco (con fotografie) della sede legale e operativa del **Candidato**, con indagini in loco presso il personale del **Candidato**. Il **Rappresentante della BU** o suoi incaricati possono basarsi sull'evidenza contenuta in **Report esteso di una società di indagine indipendente** in sostituzione dei punti 3, 4, e 10. Il **Rappresentante della BU** o suoi incaricati possono anche basarsi su un **Report standard di una società di indagine indipendente** in sostituzione di un **Report esteso di una società di indagine indipendente**, a condizione che il consulente legale UTC conduca l'ispezione e le indagini in loco (in associazione con quanto indicato al punto 12) descritte al punto (d).
 15. Profilo Aziendale Internazionale e, a meno che non sia incluso nel report ICP, un riferimento dell'Addetto Commerciale della più vicina Ambasciata degli Stati Uniti. Un **Report esteso di una società di indagine indipendente** che include un report ICP o un riferimento dell'Ambasciata sarà considerato sufficiente in luogo di questo requisito.
 16. Se l'ambito di attività proposto del **Candidato** comporta materiali o servizi per la difesa, è necessario compilare un Questionario ITAR Brokering, secondo l'UTC International Trade Compliance Requirements Manual. Se al **Candidato** si applicano i requisiti ITAR Parte 129, serve la prova della conformità del Candidato ad ITAR Parte 129 come identificato nell'UTC International Trade Compliance Requirements Manual.
 17. Certificazione compilata/sottoscritta dallo **Sponsor** di continua affidabilità del Questionario del Candidato e delle dichiarazioni e garanzie dell'**Accordo per Intermediari Commerciali** (cioè assenza di **Modifiche Sostanziali**) e della conformità dell'**Intermediario Commerciale** al [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#), alle policy di UTC, alla legge applicabile e all'**Accordo per Intermediari Commerciali**.
 18. Certificazione compilata/sottoscritta dall'**Intermediario Commerciale** di continua affidabilità del Questionario del Candidato e delle dichiarazioni e garanzie dell'**Accordo per Intermediari Commerciali** (cioè assenza di **Modifiche Sostanziali**) e della conformità al [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#), alle policy di UTC, alla legge applicabile e all'**Accordo per Intermediari Commerciali**.
 19. Compilazione da parte dell'**Intermediario Commerciale** del necessario curriculum formativo on-line annuale specificato dalla **BU** sulla base della **Classificazione del Rischio**.
 20. Come al punto 10, su base annua.
 21. Ricerca di liste di controllo emanate dalla **Pubblica Amministrazione**, di database sulla conformità e media da parte di una società di indagine indipendente approvata, sull'**Intermediario Commerciale**, su società **Affiliate** note e suoi titolari e personale chiave. *Confermare che non esiste alcuna informazione*

sostanzialmente negativa sull'Intermediario Commerciale o suoi titolari. Il Rappresentante della BU può basarsi sul presente punto 21 in sostituzione di ricerche annue su Google o equivalenti (punto 20) se le ricerche sui media intraprese dalla società di indagine includono ricerche generali su internet.

22. Revisione in loco del sistema dell'Intermediario Commerciale (come da piano della BU) da parte di personale BU addetto alla conformità.
23. Documenti di report di attività compilati/eseguiti dall'Intermediario Commerciale, che descrivono nel dettaglio le attività svolte dall'Intermediario Commerciale stesso nel periodo di riferimento. L'Intermediario Commerciale dovrà certificare per ogni report di attività l'accuratezza dello stesso e la continua accuratezza del Questionario del Candidato e delle dichiarazioni e garanzie dell'Accordo per Intermediari Commerciali (ovvero l'assenza di Modifiche Sostanziali), nonché la propria conformità al [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#), alle policy di UTC, alla legge applicabile e all'Accordo per Intermediari Commerciali. Lo Sponsor dovrà certificare di aver riesaminato il documento di report di attività, di sostenere il ricorso continuativo all'Intermediario Commerciale, la continua accuratezza del Questionario del Candidato e delle dichiarazioni e garanzie dell'Accordo per Intermediari Commerciali (ovvero l'assenza di Modifiche Sostanziali) e la conformità dell'Intermediario Commerciale al [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#), alle policy di UTC, alla legge applicabile e ai patti contrattuali dell'Accordo per Intermediari Commerciali e di non essere a conoscenza di alcuna informazione che suggerisca che il report di attività non sia accurato o che l'Intermediario Commerciale sia coinvolto in alcuna condotta contraria alla legge, al [Codice di Condotta dei Fornitori UTC](#) o alla policy, compresa la Sezione 48. Lo Sponsor dovrà conservare per tutta la durata della rappresentanza, e per i 3 anni successivi, copie di tutti i report ricevuti e dovrà fornire una copia di ciascuno di essi e della certificazione al Rappresentante della BU, che manterrà un archivio BU centrale di tali report. Le certificazioni dell'Intermediario Commerciale e dello Sponsor fornite in connessione con il report di attività mensile dell'Intermediario Commerciale sostituiscono i requisiti dei punti 17 e 18.
24. Revisione annuale in loco del sistema dell'Intermediario Commerciale da parte del consulente legale della BU.

ALLEGATO 4: MEMORANDUM DI RICHIESTA

DATA: []

A: Corporate Vice President, Controller di UTC
Corporate Vice President, Global Ethics and Compliance di UTC

DA: **[Sponsor]**
[Amministratore Delegato Unità Operativa]
[Rappresentante della BU]

OGGETTO: AZIONE — Proposta di Accordo per **Intermediari Commerciali** con **[Candidato]**

Approvazione Richiesta

1. Sintesi

La [BU] richiede la vostra approvazione per [Candidato] a rappresentare la [BU] come [Distributore / NSR] [descrivere la natura della rappresentanza]. L'approvazione è richiesta ai sensi della CPM 48E con la motivazione di [descrivere il motivo della richiesta di approvazione (ad esempio, nuovo NSR Aero BU, NSR Aero BU autorizzato a ricevere **Compenso Condizionato, Compenso Condizionato Qualificante, Anticipo Qualificante, Condizioni Non Standard, Modifica Sostanziale**). Nel caso di **Compenso Condizionato Qualificante**, fornire una breve descrizione della o delle **Transazioni Commerciali Dirette**, compreso il prezzo lordo e netto da contratto e la remunerazione proposta in USD e %].

2. Proposta di Accordo

La [BU] richiede l'approvazione per [entità appaltante UTC] a stipulare un **Accordo per Intermediari Commerciali** con [Candidato], con le seguenti modalità e condizioni commerciali principali:

Disposizioni principali	
Prodotti/Servizi	[Identificare i prodotti e i servizi]
Territorio di Vendita/Indice TI e Clienti	[Identificare ogni paese del territorio di vendita con il suo attuale indice TI di corruzione percepita e qualsiasi descrizione o limitazione pertinente relativa ai Clienti oggetto dell'Accordo]
Remunerazione	[Riassumere struttura e importi, da includere per Transazione e per tutta la durata dei limiti contrattuali. Nel caso di Compenso Condizionato , indicare la % del prezzo di vendita e il tipico prezzo di vendita o la gamma degli stessi. Questa descrizione dovrebbe specificare se il Compenso Condizionato è compreso nel prezzo dei prodotti e, in caso affermativo, in che modo (ad esempio, per programmi FMS/FMF finanziati dalla Pubblica Amministrazione statunitense, se il Compenso Condizionato è un costo diretto o indiretto ammissibile ai sensi delle leggi e delle norme pertinenti della Pubblica Amministrazione statunitense.
Remunerazione Massima	[Stimare in modo ragionevole la massima remunerazione che il Candidato può ottenere da una singola Transazione o serie di Transazioni correlate durante il periodo di validità dell'Accordo]
Periodo di validità	[ad esempio "x anni dalla data di esecuzione di un Accordo per Intermediari Commerciali approvato"]
Termini e condizioni non standard	[Descrivere tutti i Termini e Condizioni non standard]

3. Approvazioni

[Descrivere tutte le approvazioni BU richieste e ottenute]

Motivazione Commerciale

1. Necessità di un Intermediario Commerciale

[Spiegare in dettaglio perché è necessario o vantaggioso ricorrere ad un **Intermediario Commerciale** anziché o in aggiunta ai dipendenti UTC sul territorio di vendita, e in che modo ciò si colleghi alle qualifiche specifiche richieste a qualsiasi **Candidato**, nonché le specifiche del lavoro, gli standard di performance e le disposizioni sul reporting dell'**Accordo per Intermediari Commerciali** proposto.]

2. Identificazione e Selezione del Candidato

[Descrivere il livello di ricerca di mercato condotta per identificare i potenziali candidati. Identificare tutti i candidati presi in considerazione e indicare se ciascuno di essi sia stato considerato qualificato per

soddisfare i requisiti di **UTC** e, in caso contrario, indicarne le motivazioni. Fornire una descrizione dettagliata del **Candidato**, inclusi titolari, struttura della proprietà, gamma completa di attività, dipendenti, sedi fisiche, ricavi e informazioni di business analoghe, nonché le modalità con cui il **Candidato** intende fornire i servizi proposti, compresa l'identificazione dei dipendenti chiave. Spiegare perché il **Candidato** è stato selezionato sulla base di criteri oggettivi, tra cui la miglior capacità di soddisfare i requisiti di performance identificati e i costi. Se la base per l'approvazione è il **Compenso Condizionato Qualificante**, descrivere perché e in che modo il **Candidato** può aiutare **UTC** nell'assicurare la relativa **Transazione Commerciale Diretta** o serie di **Transazioni Commerciali Dirette**.]

Ragionevolezza della Remunerazione Proposta

[Fornire un quadro generale della **Policy di Remunerazione e di Pricing della BU** e della remunerazione proposta (includere tutti gli elementi, tra cui il **Compenso Condizionato**, l'anticipo, le **Spese**, qualsiasi compenso a titolo di incentivo e le modalità con cui la remunerazione proposta è autorizzata dalla **Policy di Remunerazione e di Pricing**). Spiegare in dettaglio per quale motivo la struttura e il livello di remunerazione proposti sono da considerare ragionevoli in relazione al valore specifico da fornire e al rischio commerciale assunto dal **Candidato** e in che modo il rischio di corruzione sia ridotto al minimo possibile.]

Due Diligence

[Descrivere tutte le attività di due diligence effettuate.]

Accordo per Intermediari Commerciali

Fatta eccezione per quanto sopra esposto, il Candidato ha accettato un Accordo per Intermediari Commerciali ("Accordo") opportunamente adattato alla natura del mercato e dei prodotti e servizi interessati, comprese tutte le disposizioni previste nell'Allegato 6 (a seconda dei casi) del Manuale di Policy Aziendale Sezione 48E: Intermediari Commerciali. Il Rappresentante della BU (o suo incaricato) ha chiaramente informato il Candidato della decisione di UTC che i propri Intermediari Commerciali si conformino ai requisiti del Manuale di Policy Aziendale Sezione 48: Anticorruzione e Sezione 48E: Accordo per Intermediari Commerciali, nonché alla legge applicabile e che UTC adotterà tutte le opportune misure legali in caso di violazione degli stessi, tra cui la risoluzione dell'Accordo per Intermediari Commerciali. Il Rappresentante della BU (o suo incaricato) ha inoltre indicato che qualsiasi accordo è subordinato all'ottenimento di tutte le approvazioni necessarie e alla sottoscrizione dell'Accordo finale da tutte le parti; nessun pagamento maturerà a favore dell'Intermediario Commerciale o sarà corrisposto in virtù dell'Accordo per Intermediari Commerciali prima che siano ottenute tutte le approvazioni e le firme definitive; inoltre nessun pagamento sarà effettuato all'infuori di quanto previsto dall'Accordo scritto. [Spiegare e giustificare in modo dettagliato tutti i **Termini e Condizioni Non Standard** o altri scostamenti da quanto precedentemente descritto.]

Monitoraggio e Formazione

[Descrivere in dettaglio il monitoraggio da intraprendere dai soggetti responsabili della **BU** (tra cui lo **Sponsor**) e la formazione necessaria da erogare al **Candidato**.]

CERTIFICAZIONE

Inviando questo Memorandum di Richiesta, lo Sponsor, l'amministratore delegato dell'Unità Operativa e il Rappresentante della BU, certificano personalmente di non essere a conoscenza di alcun fatto o circostanza che suggerisca che la nomina proposta violi o si ponga in contrasto con le Sezioni 48 o 48E o con la legge applicabile e lo Sponsor riconosce la propria fondamentale responsabilità per il monitoraggio e la formazione del Candidato, per garantire che lo stesso si conformi rigorosamente al testo e allo spirito delle Policy di UTC Sezioni 48 e 48E.

ALLEGATO 5: APPROVAZIONI E NOTIFICHE

Le **BU** si conformeranno ai più severi tra i seguenti requisiti di approvazione per **Intermediari Commerciali** che soddisfano più di uno dei criteri riportati nelle Tabelle 1 e/o 2

Tabella 1: Intermediari Commerciali che operano nella Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense o nelle Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense

FASE	CRITERI E APPROVAZIONE				
		Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense		Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense	
		Gov. statale o locale degli USA	Gov. Federale USA	Gov. statale o locale degli USA	Gov. Federale USA
Inserimento	Nessun Compenso Fisso Qualificante o Considerati Lobbisti	Consulente legale dell'Unità Operativa	Incaricato del consulente generale della BU	Incaricato del consulente generale della BU	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ CVP GEC
	Compenso Fisso Qualificante	Incaricato del consulente generale della BU	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ Incaricato del CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ Incaricato del CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ CVP GEC
	Considerati Lobbisti	Approvazioni richieste secondo la CPM 48D: Lobbisti			
Mandato	Modifiche sostanziali	Incaricato del consulente generale della BU	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ Incaricato del CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ Incaricato del CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ CVP GEC
Rinnovo	Nessuna modifica sostanziale	Consulente legale dell'Unità Operativa	Consulente legale dell'Unità Operativa	Incaricato del consulente generale della BU	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incaricato del consulente generale della BU ▪ Incaricato del CVP GEC
	Modifiche Sostanziali	Incaricato del consulente generale della BU	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ Incaricato del CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ Incaricato del CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ CVP GEC

Tabella 2: Altri criteri

FASE	CRITERI	APPROVAZIONE
Inserimento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Compenso Condizionato Qualificante della BU 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consulente generale della BU ▪ CFO della BU ▪ Amministratore Delegato della BU
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Categoria 1; o ▪ Condizioni Non Standard; o ▪ Compenso Condizionato Qualificante della Sede; o ▪ Compenso Fisso Qualificante 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Approvatori Inserimento della BU sopra riportati ▪ Corporate Vice President, Controller di UTC ▪ CVP GEC
Mandato	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Modifiche Sostanziali; o ▪ Compenso Condizionato Qualificante della Sede 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Approvatori Inserimento della BU sopra riportati ▪ Corporate Vice President, Controller di UTC ▪ CVP GEC
	Doppio utilizzo	Incaricato del CVP GEC (notifica)
Rinnovo	Nessuna modifica sostanziale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incaricato del consulente generale della BU ▪ Incaricato del CVP GEC
	Modifiche Sostanziali	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Approvatori Inserimento della BU sopra riportati ▪ CVP GEC

Ai fini delle Tabelle 1 e 2:

Compenso Condizionato Qualificante della BU indica qualsiasi **Compenso Condizionato** proposto per una **Transazione Commerciale Diretta**, o un insieme di **Transazioni Commerciali Dirette**, al di sopra di 500.000 USD.

Considerato Lobbista indica un **Intermediario Commerciale** che viene considerato un **Lobbista** in base al diritto federale o al diritto locale o di uno degli Stati Uniti, in quanto operante nella **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o nelle **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**.

Doppio utilizzo indica l'uso di un **Intermediario Commerciale** esistente precedentemente approvato dalla **Sede** in condizioni diverse da quelle approvate o precedentemente comunicate alla **Sede** stessa.

Compenso Condizionato Qualificante della Sede indica qualsiasi **Compenso Condizionato** proposto per una **Transazione Commerciale Diretta**, o un insieme di **Transazioni Commerciali Dirette**, come segue:

Tabella 3: Compenso Condizionato Qualificante della Sede

Status dell'Intermediario Commerciale	CPI ≤ 50	CPI > 50
Nuovo Intermediario Commerciale	> 500.000 USD	> 1,5 milioni di USD
Intermediario Commerciale Esistente	> 1,5 milioni di USD	> 3 milioni di USD

Ai fini della Tabella 3:

- “**Intermediario Commerciale esistente**” indica un **Intermediario Commerciale**: (1) con esperienza pari o superiore a due anni consecutivi e continui di rappresentanza della **BU** che richiede l'Approvazione della **Sede**; o (2) precedentemente approvato dalla **Sede** durante gli ultimi due anni a rappresentare la **BU** che richiede l'approvazione della **Sede** su una singola Transazione che sia correlata o sostanzialmente analoga (ad esempio responsabili comuni delle decisioni, attrezzature o servizi comuni, configurazione o utilizzo comuni, ecc.) alla Transazione per la quale viene attualmente chiesta l'approvazione
- “**Nuovo Intermediario Commerciale**” indica un **Intermediario Commerciale** con esperienza inferiore a due anni consecutivi di rappresentanza della **BU** che richiede l'approvazione della **Sede** e che non è stato precedentemente approvato dalla **Sede** stessa durante gli ultimi due anni.
- “**CPI**” indica il più recente indice di percezione della Corruzione pubblicato da **Transparency International** per il paese in cui avrà luogo la Transazione o la serie di Transazioni correlate.

Condizioni non standard indica: (1) l'obbligo di corrispondere un compenso all'**Intermediario Commerciale** per la rappresentanza della **UTC** che si verifica dopo la scadenza dell'**Accordo per Intermediari Commerciali**; (2) remunerazione non autorizzata o in eccesso rispetto all'attuale **Policy di Remunerazione e di Pricing della BU**; (3) pagamento di qualsiasi compenso su qualsiasi base diversa dal conto corrente bancario nel territorio di vendita intestato all'**Intermediario Commerciale**; (4) pagamento del **Compenso Condizionato** su base diversa dal pro-rata al momento dell'incasso effettivo da parte dell'**Unità Operativa** del prezzo di vendita netto del prodotto o servizio per il quale è dovuto il **Compenso Condizionato**; (5) proposta di **Accordo per Intermediari Commerciali per NSR** con un periodo di validità superiore ai 4 anni (o 2 anni per la **Categoria 1** (vedi [Allegato 3](#)) o **Intermediari Commerciali** che operano nella **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense** o nelle **Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**); e (6) proposta di **Accordo per Intermediari Commerciali** con discrepanza sostanziale rispetto ai termini e alle condizioni di cui al successivo [Allegato 6](#).

Compenso Fisso Qualificante indica prezzo fisso o anticipo superiore a 15.000 USD/mese o 180.000 USD/anno.

ALLEGATO 6: ACCORDO PER INTERMEDIARI COMMERCIALI (“SIA”)

Gli articoli 2-4 e 10-14 sono richiesti per la **Categoria 5**, gli articoli 2-5, 10-14 sono richiesti per la **Categoria 4** e gli articoli 1-15 sono richiesti per le **Categorie 1-3 di Intermediari Commerciali** (vedi **Allegato 3**). L'articolo 15 è richiesto se applicabile (ad esempio, **Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense o Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense**).

	SEZIONE	ARGOMENTO GENERALE	DETTAGLI
1	Aspetti commerciali generali	Specifiche di lavoro / Territorio di Vendita	Specifiche di lavoro e territorio di vendita sufficientemente dettagliati per fornire un quadro misurabile e verificabile per un efficace monitoraggio e valutazione delle prestazioni
2		Remunerazione	<ul style="list-style-type: none"> • Tutti: massimi aggregati e per tipo di compenso (massimi mensili / annuali / in base all'accordo, a seconda dei casi) • Compenso Condizionato (NSR): aliquota/e % applicabile/i e tetto massimo per Transazione • Spese: descrizione dettagliata rimborsabili / non rimborsabili • Onorario: importo mensile • Compensi a titolo di incentivo: descrizione dettagliata di obiettivi, condizioni e tasso/importo applicabile
3		Pagamenti	<ul style="list-style-type: none"> • Tutti: esclusivamente tramite bonifico (a meno di eventuali eccezioni) su conto corrente bancario nel territorio di vendita intestato all'Intermediario Commerciale • Compenso Condizionato (NSR): nessun obbligo, a meno che UTC non esegua una Transazione Commerciale Diretta e pagamento limitato al pro-rata al momento dell'incasso effettivo da parte dell'Unità Operativa del prezzo di vendita netto del prodotto o servizio per il quale è dovuto il Compenso Condizionato • Spese: Arretrati, dietro presentazione di dettagliata fattura • Compensi a titolo di incentivo: Arretrati, quando siano soddisfatti espliciti obiettivi e condizioni
4	Patti contrattuali	Etica Commerciale / Conformità	<p>L'Intermediario Commerciale accetta senza condizioni di:</p> <ul style="list-style-type: none"> • rispettare sempre: (a) le leggi applicabili, comprese quelle che vietano la collusione, i conflitti di interesse, la corruzione e la concorrenza sleale; e (b) il Codice di Condotta dei Fornitori UTC; • astenersi sempre dall'offrire, promettere, tentare di fornire o fornire (direttamente o indirettamente) <ul style="list-style-type: none"> ○ qualsiasi Pagamento Corruttivo; oppure ○ a un dipendente UTC, Cliente o Funzionario pubblico, qualsiasi diritto di proprietà, finanziario o altro interesse (ad esempio, posizione di governance, assunzione, consulenze, appalti) nell'Intermediario Commerciale; • astenersi dall'assumere, durante il periodo di SIA, la carica di Funzionario pubblico o rappresentante di qualsiasi Funzionario pubblico; • registrare prontamente e fedelmente nei propri Libri e Registri tutte le transazioni e Spese relative alla propria rappresentanza di UTC; e • rispettare tutti i requisiti applicabili di registrazione e di reporting relativi alla propria attività per UTC.
5		Formazione	L' Intermediario Commerciale accetta di completare tutta la formazione on-line obbligatoria e di partecipare a tutta la formazione di persona per quanto ragionevolmente richiesto da UTC .
6		Audit	<p>L'Intermediario Commerciale accetta di fornire, con ragionevole preavviso, a UTC o ad un Rappresentante autorizzato di UTC accesso sufficiente alle proprie sedi operative, al personale e ai Libri e Registri (per ispezione e riproduzione) in modo che UTC possa valutare e verificare i seguenti elementi dell'Intermediario Commerciale:</p> <ul style="list-style-type: none"> • prassi contabili e commerciali correlate all'attività di UTC di business e transazioni relative a UTC; • conformità al SIA, Sezione 48, e alle leggi applicabili
7		Conservazione dei Documenti	L' Intermediario Commerciale dovrà conservare e preservare tutti i Libri e Registri nell'ambito dei diritti di verifica di UTC fino alla data più lontana tra i 3 anni successivi al pagamento finale [o Transazione, nel caso di Distributori] nell'ambito del SIA e un eventuale periodo più lungo richiesto dalla legge. Inoltre, se il SIA viene completamente o parzialmente risolto per qualsiasi motivo, l' Intermediario Commerciale deve conservare e preservare tutti i Libri e Registri relativi all'attività cessata per 3 anni dopo l'eventuale liquidazione definitiva a fine di risoluzione e le registrazioni relative a reclami, controversie o contenziosi o la liquidazione dei reclami derivanti da o relativi al SIA dovranno essere messi a disposizione fino alla loro definitiva composizione.
8		Collaborazione generale	L' Intermediario Commerciale accetta di fornire ed eseguire: [(a) i report mensili di attività; - obbligatori per NSR Aero BU] (b) le certificazioni annuali di conformità all' Accordo per Intermediari Commerciali ; e (c) gli altri documenti e strumenti che dovessero essere richiesti per legge o per l'esecuzione dell' Accordo per Intermediari Commerciali .
9		Esclusività	L' Intermediario Commerciale dovrà astenersi dal promuovere o vendere (direttamente o indirettamente) nel territorio di vendita qualsiasi prodotto o servizio che sia in concorrenza con i prodotti o servizi offerti da UTC [inserire per quanto applicabile per Distributori e NSR]
10	Dichiarazioni e Garanzie		<p>L'Intermediario Commerciale espressamente riconosce, dichiara e garantisce, alla data del SIA e su base continuativa che, ad eccezione di quanto previsto nel Programma di Divulgazione o secondo quanto comunicato tempestivamente per iscritto da UTC che:</p> <ul style="list-style-type: none"> • il Questionario e le certificazioni sono incorporati come parte integrante del SIA e sono veritieri sotto ogni aspetto; • i possessori dei registri non detengono interessi nell'Intermediario Commerciale in trust o a beneficio di altri; • né l'Intermediario Commerciale né alcuno dei suoi funzionari o dipendenti è un Funzionario pubblico o un rappresentante di alcun Funzionario pubblico; • nessun dipendente UTC, Cliente, Pubblica Amministrazione o Funzionario pubblico detiene una proprietà, un

			<p>diritto finanziario o altro interesse nell'Intermediario Commerciale o altrimenti si trova a beneficiare personalmente della rappresentanza di UTC da parte dell'Intermediario Commerciale;</p> <ul style="list-style-type: none"> • il SIA e l'attività svolta non violano e non sono destinati a violare la legge applicabile, comprese le eventuali limitazioni (ad esempio "porte girevoli") sui dipendenti dell'Intermediario Commerciale derivanti dalla loro precedente attività con qualsiasi Pubblica Amministrazione; • l'Intermediario Commerciale detiene tutti i permessi, licenze e autorizzazioni e ha effettuato tutte le registrazioni e i report necessari per condurre affari e rappresentare l'UTC; • ha letto e comprende il Codice di Condotta dei Fornitori UTC; • la remunerazione dovuta ai sensi del SIA è da intendersi esclusivamente per i servizi resi dall'Intermediario Commerciale a UTC e deve essere utilizzata dall'Intermediario Commerciale esclusivamente per fini commerciali legittimi e legali; • l'Intermediario Commerciale non ha offerto, promesso, eseguito o fornito, o tentato di eseguire o fornire alcun Pagamento Corruttivo o diritto proprietà, titolo finanziario o altro interesse (ad esempio posizione di governance, assunzione, consulenza, appalti) nell'Intermediario Commerciale a qualsiasi dipendente UTC, Cliente o Funzionario pubblico; • UTC si baserà sulle precedenti dichiarazioni e garanzie per la presentazione di resoconti e dichiarazioni dei redditi negli Stati Uniti e in altri paesi; • l'Intermediario Commerciale si impegna a comunicare tempestivamente per iscritto a UTC se il Questionario, eventuali certificazioni fornite a UTC o una qualsiasi delle precedenti dichiarazioni e garanzie non fossero più validi o veritieri in qualsiasi modo.
11	Periodo di validità		<p>Per i NSR, il periodo di validità esplicitamente definito [massimo 4 anni; 2 anni per i NSR di Categoria 1 (vedi Allegato 3) o Commercializzazione per la Pubblica Amministrazione statunitense o Vendite alla Pubblica Amministrazione statunitense] con scadenza automatica salvo reciproco accordo scritto di proroga</p>
12	Risoluzione / Sospensione		<ul style="list-style-type: none"> • Recesso libero a fronte un preavviso ragionevole non superiore a 90 giorni (o altro periodo minimo di preavviso previsto dalla legge applicabile). • Risoluzione unilaterale da parte di UTC nel caso in cui: <ul style="list-style-type: none"> ○ l'Intermediario Commerciale o uno dei suoi amministratori, funzionari o dipendenti diventi, per qualsiasi ragione, soggetto non gradito nel territorio di vendita o per qualsiasi Pubblica Amministrazione, Funzionario pubblico o Cliente o venga accusato di comportamento scorretto o venga interdetto o sospeso da una Pubblica Amministrazione o un Funzionario pubblico; ○ l'Intermediario Commerciale violi il SIA compresi, senza limitazione, l'omissione o il rifiuto da parte dell'Intermediario Commerciale di cooperare con qualsiasi verifica o indagine di UTC; ○ UTC abbia motivo di ritenere che le dichiarazioni o garanzie dell'Intermediario Commerciale, il Questionario o qualsiasi certificato non siano più validi o siano imprecisi, senza che ne sia stata data tempestiva comunicazione scritta e correzione da parte dell'Intermediario Commerciale; ○ UTC a propria esclusiva discrezione decida che la condotta dell'Intermediario Commerciale o il SIA violi o sia in contrasto con la legge statunitense o la legge applicabile nel territorio di vendita; ○ l'Intermediario Commerciale sia insolvente, fallisca o entri in amministrazione controllata; ○ la proprietà dell'Intermediario Commerciale subisca variazioni tali che UTC ragionevolmente ritenga che (a) abbiano sostanziale effetto negativo sul SIA; o (b) creino un conflitto di interessi per l'Intermediario Commerciale o per qualsiasi dipendente UTC. • UTC potrà sospendere e cessare il pagamento della remunerazione dovuta e ancora da corrispondere in caso di risoluzione per violazione da parte dell'Intermediario Commerciale di patti contrattuali, dichiarazioni o garanzie e avrà il diritto alla restituzione della remunerazione già corrisposta se i patti contrattuali, le dichiarazioni o le garanzie violate si riferiscono a tale remunerazione; • UTC potrà compensare qualsiasi remunerazione dovuta e ancora da corrispondere, nell'ambito del SIA, con eventuali costi e danni subiti da UTC in relazione a qualsiasi indagine di presunta violazione del SIA o della legge applicabile da parte dell'Intermediario Commerciale.
13	Varie	Status / Esclusione di rappresentanza	L' Intermediario Commerciale è appaltatore indipendente. Il SIA non crea alcun rapporto agente-preponente.
14		Cessione/ Subappalto	L' Intermediario Commerciale non potrà cedere il SIA o utilizzare personale esterno o altra Entità per rappresentare UTC senza il preventivo consenso scritto del consulente legale di UTC , consenso che UTC può rifiutare a propria esclusiva discrezione.
15	Accordi Ausiliari		Tutti gli accordi ausiliari incorporano i termini del SIA , tra cui gli accordi di Compenso Condizionato per singolo progetto o transazione e acquisto dei prodotti e accordi di vendita (Distributori)

*Articolo 16 obbligatorio per **Intermediari Commerciali** che rappresentano l'**UTC** in relazione ad un appalto o subappalto con la **Pubblica Amministrazione federale degli Stati Uniti***

16	Contratti con la Pubblica Amministrazione Federale degli Stati Uniti	Conformità alle leggi e ai regolamenti applicabili ai contratti con la Pubblica Amministrazione Federale degli Stati Uniti e alla CPM 4: Etica e condotta aziendale nei contratti con la Pubblica Amministrazione degli Stati Uniti (tra cui Piano di Conformità UTC per la Lotta al Traffico di Esseri Umani – vedi Allegato 3 della CPM 4). Diritto di risoluzione unilaterale da parte di UTC per giusta causa per mancata conformità del Fornitore..
----	--	---