

DISTRIBUIDORES E REPRESENTANTES DE VENDAS NÃO FUNCIONÁRIOS

- A. [RESUMO](#)
- B. [APLICABILIDADE](#)
- C. [DEFINIÇÕES](#)
- D. [POLÍTICA](#)
- E. [RESPONSABILIDADES](#)

[Anexo 1 - Definições](#)

[Anexo 2 - Procedimentos e Requisitos](#)

[Anexo 3 - Devida Diligência, Monitoramento e Treinamento](#)

[Anexo 4 - Memorando de Inscrição](#)

[Anexo 5 - Aprovações e Notificações](#)

[Anexo 6 - Contrato Intermediário de Vendas](#)

A. RESUMO

A United Technologies Corporation deverá fazer a cuidadosa seleção e verificação, acompanhar de perto e efetivamente gerenciar todos os distribuidores e representantes de vendas não funcionários para assegurar uma representação respeitável e a rígida conformidade com as políticas da empresa e as leis aplicáveis, inclusive aquelas que proíbem práticas anticoncorrenciais e corruptas.

B. APLICABILIDADE

Esta política aplica-se à United Technologies Corporation, suas unidades de negócios, subsidiárias e outras entidades comerciais controladas ("**Unidades Operacionais**") bem como todos os diretores, executivos e funcionários das mesmas em todo o mundo (coletivamente denominados "**UTC**"). A seleção, a verificação, a retenção e o monitoramento dos **Lobistas** são regidos pelo [CPM 48D: Lobistas](#).

C. DEFINIÇÕES

"**Sede Corporativa**" significa o escritório corporativo da **UTC** e "**Unidade de Negócios**" ou "**UN**" significa Pratt & Whitney ("P&W"), Sikorsky Aircraft Corporation ("SAC"), UTC Aerospace Systems (coletivamente com P&W e SAC, "**Aero BUs**"), UTC Building and Industrial Systems e United Technologies Research Center. "**CPM**" significa Manual de Política Corporativa. Outros termos em **Negrito** têm suas definições expressas no [Anexo 1](#).

D. POLÍTICA

Todos os **Distribuidores** e **Representantes de Vendas Não Funcionários** (coletivamente "**Intermediários de Vendas**") são obrigados a abster-se categoricamente de autorizar, oferecer, prometer, realizar ou, de outra maneira, facilitar qualquer **Suborno** por parte da **UTC** ou em nome dela. **A UTC não manterá Intermediários de Vendas** potenciais e rescindirã os existentes que não forem capazes ou não estiverem dispostos a cumprir essa disposição. **Os Intermediários de Vendas** serão selecionados, escolhidos, contratados, monitorados e gerenciados de acordo com o [Anexo 2](#).¹

E. RESPONSABILIDADES

1. **Diretores executivos da UN.** O diretor executivo de uma **UN** é responsável pela implementação desta Política na **UN** e pela conformidade com a mesma, (incluindo o [Anexo 2](#)).
2. **Representantes da UN.** O diretor executivo da **UN** nomeará, com o aconselhamento e o consentimento do **VP GEC**, um funcionário executivo para representar ele ou ela na implementação desta Política ("**Representante da UN**"). O **Representante da UN** deverá ser independente da organização de vendas e de marketing e ter acesso irrestrito ao diretor executivo para tratar sobre todos os assuntos relacionados a esta Política. O **Representante da UN** poderá nomear ou designar funcionários adicionais conforme necessário para implementar efetivamente esta Política a nível da **Unidade Operacional**. Quando exigido por esta Política, esses funcionários deverão ser independentes da organização de marketing e vendas e ter acesso irrestrito ao **Representante da UN** e ao diretor executivo da **Unidade Operacional** para tratar sobre todos os assuntos relacionados a esta Política.
3. **Patrocinadores.** O diretor executivo das **Unidades Operacionais** deverá atribuir a cada **Intermediário de Vendas** um funcionário ("**Patrocinador**") que será o principal responsável por apoiar a sua candidatura (em caso de nova contratação e de renovação) e monitorar o seu desempenho, visando garantir, em cada caso, a estrita conformidade com o conteúdo e o espírito desta Política. **Os Patrocinadores** deverão ser

¹O vice-presidente de Ética e Conformidade Global ("**VP GEC**", Global Ethics and Compliance) está autorizado a prescrever e retificar os [Anexos 1 a 6](#), quando necessário para garantir a conformidade com esta Política e com o [CPM 48: Anticorrupção](#).

funcionários de nível gerencial ou superior da **Unidade Operacional** mais associada às atividades do **Intermediário de Vendas**, que deve assegurar diretamente a representação respeitável e a estrita conformidade com esta Política.

ANEXO 1: DEFINIÇÕES

Afiliada significa uma **Entidade**:

- **que** exerce **Controle** sobre a **Entidade** mencionada; ou
- sobre a qual a **Entidade** mencionada exerce **Controle**; ou
- **que**, juntamente com a **Entidade** mencionada, está sob o **Controle** comum de outra **Entidade**.

Livros e Registros está definido no [CPM 48: Anticorrupção](#).

Remuneração de Contingente (também chamada comissão) é uma remuneração a um **Intermediário de Vendas** em uma **Transação de Venda Direta** na forma de uma porcentagem fixa sobre o preço de venda líquido dos produtos/serviços vendidos ou um valor fixo/definido que está condicionado à obrigação e ao pagamento após a consumação pela **UTC** da **Transação de Venda Direta** e após o recebimento pela **UTC** da totalidade ou de parte do preço de venda líquido, respectivamente.

Controle é o poder, direto ou indireto, para:

- votar em mais de 50% dos títulos da **Entidade** com direito a voto para indicar os membros do órgão de governança da **Entidade**; ou
- dirigir ou incitar o direcionamento de decisões comerciais e políticas cotidianas da **Entidade**, seja por meio de propriedade das ações ordinárias, por contrato ou de outra maneira.

Suborno está definido no [CPM 48: Anticorrupção](#).

Cliente significa qualquer **Terceiro** que compra e usa ou consome produtos ou serviços da **UTC**.

Transação/Transações de Venda Direta é um contrato de venda entre a **UTC** e um **Cliente** para a venda de produtos ou serviços da **UTC**.

Distribuidor é qualquer **Fornecedor** existente ou potencial que não recebeu uma isenção de grupo desta Política e foi selecionado ou mantido para realizar uma **Transação de Venda Indireta** independentemente de tal **Entidade**:

- apresentar-se como estando no negócio de **Transações de Vendas Indiretas** ou similar em nome da **UTC** ou de outros; ou
- ter atuado ou estar atuando em outra atividade (por exemplo, **RVN**, outro **Fornecedor**) em nome da **UTC** ou de outros.

Para maior clareza, esta Política destina-se a reger os **Fornecedores** envolvidos em **Operações de Venda Indireta** que têm como dever principal o atendimento e a lealdade (em decorrência de contrato ou não) para com a **UTC**. Assim, **Distribuidor** exclui, além de quaisquer **Fornecedores** que tenham recebido uma isenção por categoria desta política, varejistas comerciais **Terceirizados** (por exemplo, lojas de departamento, grandes lojas de varejo ou outlets varejistas) que revendem para o público em geral, bem como contratantes gerais que compram os produtos (da **UTC** e sem ser da **UTC**) para fins de revenda para **Cientes** na base da licitação ou seleção competitiva; desde que esses tipos de varejistas comerciais **Terceirizados** e contratantes gerais deverão ser tratados como **Cientes** para fins desta Política e do [CPM 48: Anticorrupção](#).

Entidade significa qualquer corporação, empresa de responsabilidade limitada, sociedade, empresário individual, consórcio ou entidade de negócio similar, seja ela com ou sem fins lucrativos.

Autoridade de Aviação Governamental (GAA) está definida no [CPM 48B: Patrocínio de Viagens para Terceiros](#).

Governo significa qualquer:

- governo, nacional ou internacional, seja em nível federal, regional, local ou municipal;
- **Autoridade de Aviação Governamental (GAA, Government Aviation Authority)**;
- companhia aérea controlada ou operada por um governo;
- **Entidade** que atua oficialmente em nome de um governo;
- **Entidade**, empresa ou negócio sobre os quais o governo exerce **Controle**;
- partido político;

- organização pública internacional (por exemplo, Organização das Nações Unidas, Banco Mundial, Organização Mundial do Comércio, Organização da Aviação Civil Internacional, etc.); ou
- departamento, agência, subdivisão ou órgão de qualquer um dos supracitados.

Autoridade Governamental significa qualquer funcionário, executivo ou diretor (seja eleito ou indicado) de um **Governo** ou qualquer candidato a um cargo deste.

Transação/Transações de Venda(s) Indireta(s) é um contrato para venda de produtos da **UTC** entre a **UTC** e um **Intermediário de Vendas** com o intuito ou propósito de que tal **Intermediário de Vendas** assuma a propriedade desses produtos para fins de revenda (por conta própria ou não) para um **Cliente**.

Lobista está definido no [CPM 48D: Lobistas e Consultores de Vendas e Marketing do Governo dos EUA](#).

Alteração Substancial significa, em relação a um **Intermediário de Vendas**, qualquer alteração em:

- **Controle**;
- propriedade acima de 10% que, na opinião do **Representante da UN** ou do consultor jurídico da **UN**, aumenta o risco de conformidade e garante a devida diligência;
- outro fato ou outra circunstância que, na opinião do consultor jurídico ou do **Representante da UN**, aumente substancialmente o risco de conformidade; ou
- para efeito das aprovações da **Sede Corporativa** necessárias, qualquer alteração no **Contrato de Intermediário de Vendas** previamente autorizado pela **Sede Corporativa** que aumente o risco de conformidade ou a remuneração de aprovações anteriores.

Representante de Vendas Não Funcionários (RVN) significa qualquer **Fornecedor** existente ou potencial que não recebeu uma isenção por categoria desta política e que foi selecionado ou contratado para ajudar a **UTC** a identificar e assegurar uma **Transação de Venda Direta**, um **Acordo de Remuneração** ou uma **Transação de Remuneração**, ou para fornecer serviços de **Marketing para o Governo dos EUA** ou de **Vendas para o Governo dos EUA**, em ambos os casos, em troca de remuneração (de qualquer valor, forma ou maneira), independentemente de se essa **Entidade**:

- manter-se ou apresentar-se como sendo um **RVN**, ou como estando no negócio de identificar e assegurar **Transações de Vendas Indiretas** ou **Transações de Remuneração** ou fornecer **Marketing para o Governo dos EUA** ou **Vendas para o Governo dos EUA** ou similar, em nome da **UTC** ou outros; ou
- atuou ou está atuando de maneira diferente (por exemplo, **Distribuidor**, **Fornecedor**) em nome da **UTC** ou de outros.

Transação de Remuneração está definida no [CPM 44: Cooperação Industrial e Compensação Econômica](#).

Arquivo de Fornecedor Rejeitado é um arquivo mantido pela **Unidade Operacional** de todos os **Fornecedores** rejeitados ou encerrados por justa causa pela **Unidade Operacional** e contém, a menos que seja proibido pela legislação aplicável, as seguintes informações sobre cada **Fornecedor**: Número do **Fornecedor**, nome jurídico completo, nome jurídico completo e número de registro de cada um dos acionistas que são pessoas jurídicas, nome completo e número de identificação de cada um dos acionistas pessoa física, nome completo e número de identificação do diretor executivo e nome completo e número de identificação do seu representante legal ou agente de serviço do processo.

Parte Relacionada significa, com relação a:

- um indivíduo ou um familiar imediato ou parente desse indivíduo, incluindo, sem limitação, pais, irmãos, esposos, esposas, tios, tias, sobrinhos e sobrinhas;
- uma **Entidade**, uma **Afiliada** dessa **Entidade**.

Viagem Patrocinada está definido no [CPM 48B: Patrocínio de Viagens para Terceiros](#).

Taxa(s) de Território significa o total de pagáveis a um **Intermediário de Vendas** no caso de a **UTC** realizar uma **Transação de Venda Direta** ou uma **Transação de Venda Indireta** em um território específico violando uma provisão de exclusividade constante em um **Contrato de Intermediário de Vendas** ou na legislação vigente.

Terceiro significa, com relação a:

- um indivíduo; qualquer pessoa que não seja funcionário da UTC ou de qualquer **Afiliada da UTC**;
- uma **Entidade**; qualquer **Entidade** que não seja a **UTC** nem uma **Afiliada da UTC** (para fins de esclarecimento e para os propósitos desta Política, parceiros de empreendimentos conjuntos e **Fornecedores**, bem como suas respectivas **Afiliadas**, são considerados **Terceiros**).

TRACE significa TRACE Incorporated.

Vantagem Competitiva Desleal significa que um contratante concorrendo à concessão de um contrato do **Governo** dos EUA a nível federal, estadual ou local possui:

- informações proprietárias obtidas sem a autorização apropriada de um diretor ou representante desse **Governo**; ou
- informações privilegiadas de seleção relevantes do contrato indisponíveis a todos os concorrentes e capazes de ajudar o contratante a obter o contrato.

Marketing para o Governo dos EUA **Marketing do Governo dos EUA** significa a assistência prestada por um **Fornecedor** à **UTC** associada à preparação de uma oferta da **UTC** para ganhar um contrato ou subcontrato do **Governo** federal ou estadual/local dos EUA, que consiste predominantemente em um aconselhamento ou em informações, e os contatos de **Fornecedores** com **Clientes** e **Autoridades Governamentais** são limitados e na presença de funcionários da **UTC**, como:

- desenvolvimento ou identificação de oportunidades de negócios;
- desenvolvimento ou análise dos planos ou estratégias de marketing da **UTC**;
- identificação das exigências da aquisição; ou
- preparação de lances ou propostas, incluindo a participação em uma análise do "red-team".

Marketing para o governo dos EUA exclui **Vendas para o Governo dos EUA**.

Vendas para o Governo dos EUA significa a assistência prestada por um **Fornecedor** à **UTC** associada à preparação, envio e negociação de uma oferta pela **UTC** para ganhar um contrato ou subcontrato do **Governo** federal ou estadual/local dos EUA, bem como a execução e o desempenho do mesmo que também inclui o **Marketing para o Governo dos EUA**, mas que é predominantemente na forma de atividades de vendas e os contatos dos **Fornecedores** com **Clientes** e **Autoridades Governamentais** são regulares e longe da presença de funcionários da **UTC**, como:

- promoção, marketing ou vendas de produtos ou serviços da **UTC**;
- entrar em contato em nome da **UTC**, de qualquer **Cliente** ou **Autoridade Governamental**; ou
- entrar em contato ou se apresentar em nome da **UTC**, de um representante ou funcionário de qualquer:
 - agência federal dos EUA, um membro do Congresso dos EUA, um representante ou funcionário do Congresso dos EUA ou um empregado de um membro do Congresso dos EUA envolvido com a concessão, extensão, continuidade, renovação, alteração ou modificação de um contrato federal, incentivo, empréstimo ou acordo de cooperação (este tipo de atividade é regulada nos termos da Lobbying Disclosure Act (Lei de divulgação de lobby), 2 USC §1601 et seq e da "Emenda Byrd", 31 USC §1352, e FAR subparte 3.8.);
 - agência, legislatura ou órgão dirigente de um Governo local/municipal ou estadual dos EUA para fins semelhantes.

Fornecedor significa qualquer **Terceiro**, existente ou potencial, que seja um contratado ou um fornecedor de materiais ou serviços da **UTC**.

ANEXO 2: PROCEDIMENTOS E REQUISITOS**A. SELEÇÃO**

1. Os **diretores executivos das Unidades Operacionais**, em acordo com a alta gerência da **UN**, são responsáveis por determinar quando e porque é necessário ou vantajoso usar um **Intermediário de Vendas** em substituição ou apoio a funcionários da **UTC**. Ao efetuar esta deliberação, espera-se que o diretor executivo da **Unidade Operacional** realize uma análise de custo-benefício (que inclui uma avaliação dos recursos internos necessários para implementar efetivamente a presente Política na **Unidade Operacional**) e tenha um ceticismo saudável nos segmentos de mercado com risco significativo de práticas anticoncorrenciais ou corruptas, ou que apresentam obstáculos à efetiva implementação da presente Política (por exemplo, incapacidade de executar uma devida diligência eficaz, monitoramento, etc.). Determinações afirmativas devem especificar critérios objetivos (por exemplo, credenciais, qualificações, padrões de desempenho, declaração de serviço, etc.) para o **Intermediário de Vendas** potencial ("**Candidato**"). Quando um **Candidato** for identificado,² o **Patrocinador** deverá preparar uma declaração de justificativa de negócios detalhada para incorporação ao **Pacote de Inscrição** e explicando como e por que o **Candidato** satisfaz esses critérios.
2. Antes de iniciar as conversas preliminares com qualquer **Candidato** que seja um **Prestador de Serviços Individual** e uma atual **Autoridade Governamental** ou uma **Parte Relacionada** de qualquer **Autoridade Governamental**, a **Unidade Operacional** solicitante deverá atender às exigências do **CPM 48C: Admissão e Contratação de Autoridades Governamentais Atuais e Antigas e Seus Parentes**.³

B. RANKING DE RISCOS E VERIFICAÇÃO (DEVIDA DILIGÊNCIA)

1. Cada **UN** deverá produzir um ranking ("**Ranking de Riscos**") dos riscos de conformidade relativos para cada **Candidato/Intermediário de Vendas**,⁴ com grupos de **Intermediários de Vendas** semelhantemente situados classificados em ordem decrescente de risco nas Categorias "1", "2", "3" "4" ou "5" (consulte o **Anexo 3**).
2. O **Representante da UN** ou o consultor jurídico da **Unidade Operacional** (ou o(s) seu(s) representante(s) independente(s) da organização de marketing e vendas) deve fazer a verificação de todos os **Candidatos** para verificar suas credenciais, qualificações e integridade, e as verificações devem ser compiladas em um arquivo de devida diligência ("**Arquivo de Devida Diligência**") que englobe os itens de 1 a 16 do **Anexo 3** (como exigido/aplicável). A natureza e o âmbito da devida diligência devem refletir o **Ranking de Riscos da UN** para **Intermediários de Vendas** em situação semelhante, bem como o risco inerente de práticas anticoncorrenciais ou corruptas e a facilidade de acesso às informações relevantes de devida

²As **Unidades Operacionais** devem levar em consideração os **Intermediários de Vendas** existentes em situação regular aprovada nos termos da presente Política (ou das políticas de implementação da **UN**) que promovem atualmente outros produtos e serviços da **UTC**. Se os **Intermediários de Vendas** existentes não forem adequados, as **Unidades Operacionais** deverão considerar os atuais membros em situação regular da **TRACE** como próxima fonte potencial de **Candidatos**. Caso haja vários indivíduos ou empresas sendo consideradas para um mandato exclusivo, as **Unidades Operacionais** deverão selecionar o **Candidato** com base em propostas competitivas que abordem os critérios do objetivo especificado.

³Em vez da liberação de mudanças de cargos ("porta giratória") conforme o **CPM 48C**, as **Unidades Operacionais** deverão obter declarações e garantias dos **Candidatos** que não forem **Prestadores de Serviços Individuais** sobre sua conformidade com as leis e as regulamentações aplicáveis às questões de mudanças de cargos ("porta giratória"). (consulte o **Anexo 6**)

⁴Os fatores (entre outros) a considerar ao produzir o **Ranking de Riscos** são: (1) mercado relevante - risco geral de práticas anticoncorrenciais e grau de intervenção do Estado; (2) **Clientes** - comerciais ou **Governamentais**; (3) outros constituintes - por exemplo, grau de intervenção de consultores, arquitetos, designers, outros **Representantes Governamentais/influenciadores**; (4) **Intermediário de Vendas** - nível de experiência, concessão com a **UTC**, representação não exclusiva (por exemplo, representação de concorrentes) retida de diferentes maneiras (por exemplo, **Distribuidor, RVN, Contratada para Serviço de Campo, outro Fornecedor**); (5) natureza e nível da remuneração (**Transações de Venda Direta**) ou volume de vendas (**Transações de Venda Indireta**); (6) operação/produtos e serviços - venda por atacado de produtos comoditizados de menor valor ou vendas individuais de maior valor diferenciado/produtos desenvolvidos sob encomenda; (7) intervenção de funcionários da **UTC** - grau de interação entre funcionários da **UTC** e **Intermediários de Vendas/Clientes**/outros participantes; e (8) **Unidade Operacional** - histórico de conformidade e operacional (por exemplo, negócios preexistentes/principais ou adquiridos recentemente).

diligência no segmento de mercado específico. O [Anexo 3](#) determina as exigências de devida diligência mínimas para todos os **Candidatos**.

3. O consultor jurídico da **Unidade Operacional** deverá também garantir que os compromissos propostos para o **Marketing para o Governo dos EUA** ou para as **Vendas para o Governo dos EUA** que envolvem o **Governo** federal dos EUA conseguirão: (a) satisfazer as exigências das provisões da "integridade de provisionamento" da lei do Office of Federal Procurement Policy ("OFPP", Escritório Federal de Políticas de Compras), como implementada pela [Federal Acquisition Regulation](#) ("FAR", Regulamentação Federal de Aquisição) 3.104, a "Emenda Byrd" (implementada pelo FAR 3.8); (b) atender aos requisitos de registro e relatórios pertinentes regidos pela [Lobbying Disclosure Act](#); e (c) não conceder à **UTC** nenhuma **Vantagem Competitiva Desleal**⁵ ([FAR 9.5](#)). Para o **Marketing para o Governo dos EUA** ou para as **Vendas para o Governo dos EUA** envolvendo **Governos** estaduais/locais dos EUA, o consultor jurídico da **Unidade Operacional** deverá determinar se restrições ou exigências similares são aplicáveis

C. APROVAÇÃO

1. Todas as solicitações de aprovação serão fundamentadas por um pacote de inscrição ("**Pacote de Inscrição**") que compreende o **Arquivo de Devida Diligência**, aprovações solicitadas anteriormente e um memorando completamente formalizado ("**Memorando de Inscrição**") como definido no [Anexo 4](#) (alterado para atender às solicitações que exigem a aprovação somente no nível da **UN**). O diretor executivo da **UN** implementará procedimentos consistentes com as exigências da presente Política para aprovações da **UN**. A natureza e o nível dessas aprovações devem refletir o **Ranking de Riscos** da **UN** para **Intermediários de Vendas** em situação semelhante, o risco inerente de práticas anticoncorrenciais e corruptas no segmento de mercado relevante e o nível de remuneração proposto ou volume de negócios a ser negociado com o **Candidato**. O [Anexo 5](#) determina as aprovações e notificações mínimas exigidas.
2. Não obstante o nível de aprovação exigido, todos os **Pacotes de Inscrição** e aprovações devem apresentar fundamento suficiente para suportar um julgamento razoável de que: (a) há justificativa comercial para o uso de um **Intermediário de Vendas** em geral e um **Candidato** em particular; (b) o **Candidato** possui as credenciais, qualificações e integridade exigidas e atendeu ou provavelmente atenderá às exigências de desempenho estabelecidas; (c) as provisões do **Marketing para o Governo dos EUA** ou das **Vendas para o Governo dos EUA** (se aplicável) não concederão à **UTC** uma **Vantagem Competitiva Desleal**; e o (d) **Candidato** está disposto e é capaz de estar em conformidade com o **Contrato de Intermediário de Vendas**, as políticas da **UTC** e as leis vigentes, inclusive aquelas que proíbem as práticas anticoncorrenciais e corruptas.

D. RETENÇÃO

1. Para cada **Candidato** enviado para aprovação, o **Representante da UN** ou o consultor jurídico da **Unidade Operacional** (ou o(s) seu(s) representante(s)) deverá/deverão: (a) fornecer ao **Candidato** um contrato por escrito que esteja em conformidade com ou que seja substancialmente similar ao [Anexo 6](#) ("**Contrato de Intermediário de Vendas**") e que inclua o escopo do serviço, os padrões de desempenho, a remuneração e os termos de pagamento consistentes com a declaração de justificativa comercial do **Patrocinador** e com o **Pacote de Inscrição**; e (b) notificar o **Candidato** por escrito de que: (i) a representação da **UTC** depende do recebimento de todas as aprovações internas da **UTC** exigidas e de um **Contrato de Intermediário de Vendas** celebrado; (ii) nenhum pagamento (ou obrigação) será realizado ou acumulado antes disso; (iii) nenhum pagamento (ou obrigação) será realizado exceto se expressamente indicado no **Contrato de Intermediário de Vendas** celebrado; e (iv) o **Candidato** deve cumprir estritamente com o **Contrato de Intermediário de Vendas** celebrado e com esta Política; e a **UTC** tomará as devidas medidas legais em caso de violação, incluindo a rescisão do **Contrato**.

⁵O risco de **Vantagem Competitiva Desleal** normalmente ocorre com a retenção de **Funcionários do Governo Federal dos EUA** (antigos ou atuais) ou **Representantes Governamentais** do governo estadual ou local/municipal dos EUA, cujo trabalho para outros (incluindo os **Governos** federal e estadual/local dos EUA) possa fornecer acesso a informações proprietárias ou de fontes privilegiadas.

2. Nenhum **Intermediário de Vendas** começará a representar a **UTC** ou receber remuneração a menos que ou até que: (a) todas as devidas diligências e aprovações exigidas pela presente Política tenham sido concluídas e obtidas; e (b) a **Unidade Operacional** e o **Intermediário de Vendas** tenham formalizado um **Contrato de Intermediário de Vendas** devidamente autorizado.
3. **Os Intermediários de Vendas** aprovados para renovação (ver Seção H) e que possuem **Contratos de Intermediário de Vendas** prestes a expirar deverão ser contratados em conformidade com a Seção D.

E. REMUNERAÇÃO

1. **Política de Remuneração e Preços.** O diretor executivo da **UN** implementará políticas e/ou procedimentos ("**Política de Remuneração e de Preços**") compatíveis com as exigências da presente Política para reger todas as formas de remuneração (**Operações de Venda Direta, Marketing para o Governo dos EUA e Vendas para o Governo dos EUA**) e precificação de produtos (**Operações de Venda Indireta**) para **Intermediários de Vendas**. A **Política de Remuneração e de Preços** deve estabelecer critérios de vinculação objetivos que, quando aplicados a um **Intermediário de Vendas**, ou a uma transação específica, ou a um grupo de **Intermediários de Vendas**, ou transações em nível semelhante, gerem um resultado empírico e previsível. A **Política de Remuneração e de Preços** não confere à gerência (e a gerência não deverá exercer) o poder discricionário de se desviar dos critérios ou resultados estabelecidos, exceto na medida em que o poder discricionário exercido tenha como fim reduzir a remuneração aplicável ou os descontos sobre os preços dos produtos. Ao implementar a **Política de Remuneração e de Preços** e aplicá-la a circunstâncias específicas, o fato controlador deverá ser a natureza da transação (por exemplo, **Transação de Venda Direta, Marketing para o Governo dos EUA, Vendas para o Governo dos EUA ou Transação de Venda Indireta**) a ser realizada, e não a classificação do **Intermediário de Vendas** (por exemplo, **Distribuidor** ou **RVN**); e a **Política de Remuneração e de Preços** deverá fornecer às **Unidades Operacionais** orientações detalhadas que usem os **Intermediários de Vendas** em várias capacidades (por exemplo, para **Operações de Venda Direta, Marketing para o Governo dos EUA, Vendas para o Governo dos EUA e/ou Operações de Venda Indireta**).
2. **Orientação Geral.** A remuneração e os descontos sobre preços de produtos devem ser estruturados de maneira a proporcionar um retorno razoável e baseado no mercado para o valor estabelecido e para o risco de negócio assumido, enquanto reduzem substancialmente o risco de corrupção. Se uma **UN** preferir pagar uma comissão ou reembolsar as despesas ("**Despesas**") geradas por um **Intermediário de Vendas** enquanto este representa a **UTC**, a **Remuneração Contingente** deve ser eliminada ou reduzida significativamente para refletir que o **Intermediário de Vendas** não assumiu o risco total de recuperar os seus custos. O reembolso de **Despesas** deve ser estritamente limitado a gastos legítimos durante a realização normal dos negócios (e gastos extraordinários quando uma comissão for oferecida) contraídos de fato pelo **Intermediário de Vendas** e que estejam diretamente relacionados à representação da **UTC**, bem como sejam proporcionais em natureza e valor às despesas reembolsadas a funcionários da **UTC** em situação semelhante. Com exceção de materiais promocionais e de treinamento, amostras de produtos, reivindicações de garantia e similares, as **Unidades Operacionais** devem se abster de reembolsar **Despesas** para os **Intermediários de Vendas** que realizam, na maior parte, **Operações de Venda Indireta**. Qualquer remuneração de incentivo com base no desempenho de um **Intermediário de Vendas** ao longo de um período prolongado de tempo ou de uma série de operações (por exemplo, unidade agregada ou volume de vendas) deveria ser baseada em critérios de vinculação de objetivos estabelecidos e ser totalmente controlada e limitada para evitar adiantamentos de-facto e corresponsabilidade trabalhista. Para as **Operações de Venda Indireta**, a remuneração de incentivo sob a forma de uma bonificação em dinheiro (em vez de descontos sobre grandes volumes para compras futuras de produtos) é fortemente desencorajada.
3. **Transações de Venda Direta.** Para as **Transações de Venda Direta**, a única forma de remuneração por transação deverá ser a **Remuneração Contingente**, e a **Política de Remuneração e de Preços** deverá estabelecer critérios de vinculação de objetivos para reger essa **Remuneração Contingente** que, quando aplicada a determinado **Intermediário de Vendas** ou **Transação de Venda Direta**, ou grupos de

Intermediários de Vendas ou **Operações de Venda Direta** em nível semelhante, geram um resultado empírico previsível (expresso em um valor monetário ou taxa percentual fixo/definido). A **Remuneração Contingente** deve ser baseada nas comissões do mercado ou similares para **Operações de Venda Direta** em nível semelhante (e não no **Diferencial de Transação de Venda Indireta** para **Transações de Venda Indireta** em nível semelhante), eliminada ou substancialmente reduzida se o **Intermediário de Vendas** receber uma comissão ou um reembolso das **Despesas**.

4. **Marketing e Vendas para o Governo dos EUA.** A remuneração do **Marketing para o Governo dos EUA** e das **Vendas para o Governo dos EUA** será realizada exclusivamente sob a forma de um preço fixo ou uma taxa de faturamento fixa diária ou por hora pelos serviços prestados ou, quando este método for impraticável ou inadequado, uma comissão mensal razoável. Adiantamentos, **Remuneração de Contingente**, incentivos e estruturas de tarifas baseadas no sucesso e similares são proibidos.
5. **Operações de Venda Indireta.** Para **Operações de Venda Indireta**, a forma exclusiva de benefícios baseados em transações será o diferencial ("**Diferencial de Operações de Venda Indireta**") (se houver) entre o preço de aquisição do produto da **UTC** pelo **Intermediário de Vendas** e o seu preço de revenda do produto para o **Ciente**, e a **Política de Remuneração e de Preços** deve estabelecer critérios de vinculação objetivos para reger o preço (inclusive os descontos) de produtos vendidos pela **UTC** para o **Intermediário de Vendas** que, quando aplicados a um **Intermediário de Vendas** ou **Transação de Venda Indireta** específicos, ou a um grupo de **Intermediários de Vendas** ou **Transações de Venda Indireta** em situação semelhante, gere um resultado empírico previsível (expresso em taxa percentual do desconto e preço). **As UNs** não pagarão **Remuneração de Contingente** ou outra remuneração monetária associada a uma **Transação de Venda Indireta**.

F. PAGAMENTO

1. Os **Intermediários de Vendas** fornecerão uma fatura discriminada que descreve detalhadamente: (a) os reais serviços realizados (mesmo quando o **Intermediário de Vendas** receber uma comissão ou uma **Remuneração Contingente**); (b) a **Transação de Venda Direta** ou a **Transação de Venda Indireta** suportada; (c) as pessoas físicas ou **entidades** que realizaram os serviços; (d) o período de realização; e (e) qualquer **Despesa** incorrida que seja devida no âmbito do **Contrato de Intermediário de Vendas**, comprovada por recibos originais.
2. Os pagamentos só serão autorizados se a fatura satisfizer os requisitos anteriores e se as atividades faturadas e os pagamentos forem: (a) expressamente autorizados pela **Política de Remuneração e de Preços** e pelo **Contrato de Intermediário de Vendas** (e qualquer transação ou acordo específico a projetos, ordens de compra ou adendos devidamente autorizados e formalizados); e, (b) para a **Remuneração Contingente**, comprovados por documentação suficiente demonstrando que a **Unidade Operacional** consumou a **Transação de Venda Direta** ou as **Transações de Venda Direta** e recebeu integral ou parcialmente o preço líquido de venda devido para essa **Transação** ou essas **Operações**. Com exceção da dispensa por categoria concedida pelo **VP GEC**, o valor da **Remuneração de Contingente** paga será estritamente proporcional ao preço líquido de venda realmente recebido.⁶
3. Sob nenhuma circunstância deve ser feito qualquer pagamento que: (a) não esteja expressamente autorizado por um **Contrato de Intermediário de Vendas**; (b) constitua um adiantamento da **Remuneração de Contingente** (por exemplo, um adiantamento sobre o recebimento efetivo do preço líquido de vendas ou um valor mais alto do que o proporcional devido; ou (c) constitua ou crie uma aparência de **Suborno**.

⁶Por exemplo, se a **Política de Remuneração e de Preços** autorizar um valor fixo/definido de dois por **Transação de Venda Direta** consumada, uma **Transação de Venda Direta** será, de fato, consumada com um preço líquido de venda total de 100, e a **Unidade Operacional** tiver recebido 50 devido até a data, a **Remuneração Contingente** devida e a pagar será 1 (0,5 * 2). Se, na aplicação do exemplo anterior, a **Política de Remuneração e de Preços** autorizar uma porcentagem fixa de 2% sobre o preço líquido de vendas por **Transação de Venda Direta** consumada, a **Remuneração Contingente** devida será 1 (0,02 * 50).

4. Todos os pagamentos deverão ser: (a) aprovados e/ou feitos pelo Gabinete do Controlador/representante da **Sede Corporativa** (para **Contratos de Intermediário de Vendas** formalizados pela **Sede Corporativa/UTIO**) ou pelo departamento financeiro da sede da **Unidade Operacional** (sem poder de delegação) (para **Contratos de Intermediário de Vendas** formalizados pelas **UNs**); (b) feitos (exceção de ausência aprovada pelo **VP GEC**) exclusivamente por transferência para uma conta bancária registrada no nome do **Intermediário de Vendas** na jurisdição de formação do **Intermediário de Vendas**; e (c) registrados imediatamente e de forma precisa nos **Livros e Registros da Unidade Operacional**.
5. No caso de **Marketing para o governo dos EUA** e de **Vendas para o Governo dos EUA**, a **Unidade Operacional** compradora deverá analisar as faturas e as **Despesas** enviadas para pagamento a fim de determinar a permissão e a reserva desses custos de acordo com regulamentações de permissibilidade de custos do **Governo** federal dos EUA. Taxas e **Despesas** pagas para **Marketing para o Governo dos EUA** e **Vendas para o Governo dos EUA** não deverão ser cobradas, direta ou indiretamente, do **Governo** federal dos EUA sem a aprovação da equipe de contabilidade governamental da **Unidade Operacional** ou do diretor de contabilidade governamental da **UTC**

G. MONITORAMENTO E TREINAMENTO

1. Geral. As **Unidades Operacionais** deverão realizar o monitoramento e o treinamento de todos os **Intermediários de Vendas** de modo suficiente a fim de garantir a estrita conformidade com o conteúdo e o espírito da presente Política. A natureza e a extensão do monitoramento e do treinamento deverão refletir o **Ranking de Riscos do Intermediário de Vendas**, e o **Patrocinador** deverá ser primordialmente responsável por garantir que o monitoramento e o treinamento exigidos sejam concluídos. Como parte das responsabilidades de monitoramento, o **Patrocinador** deverá envolver-se pessoalmente em um ou mais dos seguintes (na extensão em que for aplicável) com regularidade suficiente, de modo que as certificações do **Patrocinador** sejam feitas com base em experiência própria: visitas ao local de trabalho do **Intermediário de Vendas**, inspeção do seu código de conduta e/ou de políticas relacionadas, comunicações e entrevistas com sua equipe de gestão e demais funcionários, acompanhamento dos funcionários em ligações para **Terceiros**(para **RVNs**), visitas a locais de operações e projetos em potencial e existentes ou falar com **Terceiros** que tenham interações com **Intermediários de Vendas**. O [Anexo 3](#) estabelece os requisitos mínimos de monitoramento e treinamento para os **Intermediários de Vendas** e **Patrocinadores**.
2. Monitoramento de Projetos/Operações. As **Unidades Operacionais** implementarão políticas e/ou procedimentos compatíveis com as exigências da presente Política para reger a utilização de **Intermediários de Vendas** em operações ou projetos individuais para garantir a utilização apropriada e um gerenciamento de canal transparente, e que tais projetos ou operações sejam refletidas de maneira precisa e completa nos **Registros e Livros da Unidade Operacional**. Solicitações para introduzir um **Intermediário de Vendas** após os estágios iniciais de um projeto ou operação, para mudar de um **Intermediário de Vendas** para outro ou para alterar a estrutura do projeto ou da transação de uma **Transação de Venda Direta** para uma **Transação de Venda Indireta** (ou vice-versa) deverão exigir necessidades comerciais legítimas e convincentes e aprovações elevadas (incluindo, sem limitações, a do consultor jurídico da **Unidade Operacional**). Caso uma necessidade comercial legítima e convincente seja demonstrada e uma alteração na estrutura da transação seja aprovada (por exemplo, alterar de **Transação de Venda Indireta** para **Transação de Venda Direta** devido a uma exigência de omissão contratual entre o **Cliente** e a OEM), a remuneração ou o preço da nova estrutura da transação cumprirá estritamente os critérios *existentes* determinados na **Política de Remuneração e de Preços** e não estarão sujeitos à negociação com o **Intermediário de Vendas**. As circunstâncias que sustentam o pagamento de uma provisão de **Taxa de Território** serão integralmente documentados nos **Registros e Livros da Unidade Operacional**, e as provisões da **Taxa de Território** e similares não serão usadas para prover a Remuneração de Contingente de facto: caso uma Unidade Operacional solicite o uso para uma **Transação de Venda Direta** de um Intermediário de Vendas autorizado somente para **Transações de Venda Indireta**, a Unidade Operacional deverá primeiro obter todas as aprovações de RVN necessárias e pertinentes às exigências da presente Política, e a remuneração desses projetos ou dessas transações deverão cumprir estritamente com a **Política de Remuneração e de Preços existente**.

H. APROVAÇÃO DA RENOVAÇÃO

As aprovações para os **Intermediários de Vendas** devem ser renovadas em intervalos de no máximo quatro anos (dois anos para **Intermediários de Vendas** classificados como **Categoria 1** (ver [Anexo 3](#)) ou que fornecem serviços de **Marketing para o Governo dos EUA** e de **Vendas para o Governo dos EUA**). O **consultor jurídico da Unidade Operacional** poderá conceder uma extensão única de três meses, desde que a **Unidade Operacional** tenha documentado sua determinação de que a justificativa comercial e o desempenho sustentam a renovação, que a renovação da aprovação está em andamento e que a devida diligência não revelou qualquer conclusão substancial adversa. Antes de iniciar o processo de renovação para qualquer **Intermediário de Vendas** existente, a **Unidade Operacional** solicitante deverá criar uma justificativa comercial, conduzir uma avaliação de desempenho e rescindir, de acordo com a Seção I, os compromissos dos **Intermediários de Vendas** que não forem mais considerados justificados (por exemplo, segmento de mercado ou **Cliente** eficientemente atendido por funcionários da **UTC**; consistentemente inativos ou de baixo desempenho). A natureza e o nível da devida diligência necessária e as aprovações exigidas para renovação, para as quais a **Unidade Operacional** determina a justificativa comercial, deverão refletir o **Ranking de Riscos do Intermediário de Vendas** e a substancialidade das alterações (se houver) para o **Intermediário de Vendas**, o escopo de trabalho proposto ou o **Contrato de Intermediário de Vendas**. O [Anexo 3](#) e [5](#) estabelecem os requisitos mínimos de devida diligência e as aprovações necessárias para renovação dos **Intermediários de Vendas** existentes, respectivamente.

I. RESCISÃO

Se, a qualquer momento durante o processo de candidatura ou durante a vigência da representação, o agente/representante da **UN** tiver motivos razoáveis para acreditar que um **Candidato** ou **Intermediário de Vendas** não cooperou ou não cooperará adequadamente com a devida diligência ou com o monitoramento, ou não cumpriu ou não cumprirá adequadamente o **Contrato de Intermediário de Vendas**, a política da **UTC** ou a legislação aplicável, ele deverá notificar por escrito o consultor jurídico geral/representante da **UN** ou o representante do **VP GEC** (para **Intermediários de Vendas** aprovados ou necessitando de aprovação da **Sede Corporativa**), que deverá providenciar que as devidas ações corretivas sejam tomadas.⁷ Se qualquer **Intermediário de Vendas** for rescindido ou não for renovado por razões associadas à conformidade, a **UN** deverá fornecer imediatamente uma notificação ao **VP GEC**.

J. ISENÇÃO POR CATEGORIA

O **VP GEC** pode conceder isenções por categoria em relação às exigências da presente Política para grupos de **Fornecedores** em situação semelhante mediante solicitação de uma **UN** demonstrando que esses **Fornecedores** apresentam risco de conformidade negligível e que estão sujeitos a controles adequados. O **VP GEC** e os **Representantes da UN** manterão uma lista de isenções por categoria aprovadas.

K. INTEGRAÇÃO DA AQUISIÇÃO

⁷Embora seja necessário avaliar individualmente cada caso relacionado a questões de não cooperação e não conformidade, os motivos que sustentam a rescisão de uma candidatura ou de um **Intermediário de Vendas** incluem, sem limitação (em referência ao **Candidato** ou **Intermediário de Vendas**): (a) falha ou recusa em preencher ou fornecer documentos ou comprovações exigidos por esta Política, pelas políticas de implementação da **UN** ou pelo **Contrato de Intermediário de Vendas**; (b) fornecimento de informações falsas ou incorretas; (c) falha ou recusa em cooperar com as atividades de devida diligência, incluindo participação nas entrevistas solicitadas ou cooperação com a **TRACE** ou outra firma de investigação independente; (d) ser uma parte recusada ou restrita em qualquer lista de observação emitida pelo **Governo**; (e) conflito de interesses irreconciliável com um funcionário da **UTC** ou qualquer relacionamento inapropriado, proibido ou não explicado com um concorrente, **Cliente**, **Governo**, **Representante Governamental**, ou outro dirigente ou formador de opinião em qualquer operação na qual o **Candidato** ou **Intermediário de Vendas** represente a **UTC**; (f) seja solicitado por um **Cliente**, **Governo** ou **Representante Governamental** para uma operação específica ou série de operações; (g) objeção à **UTC** divulgar o status do **Intermediário de Vendas** como representante autorizado da **UTC** diante de qualquer **Cliente**, **Governo** ou **Representante Governamental**; (h) alegações (incluindo investigações) ou registros de práticas corruptas ou anticoncorrenciais; (i) condenação por crime individual ou corporativo, declaração de falência, ou insolvência; (j) reputação de desonesto ou de fazer negócios desleais ou antiéticos; (k) se torne pessoa indesejada em qualquer jurisdição; (l) falha ou recusa em formalizar um **Contrato de Intermediário de Vendas**; (m) recusa em permitir atividades razoáveis de monitoramento e auditoria, falha repetida em fornecer os relatórios solicitados ou participar do treinamento exigido ou falha em cooperar apropriadamente com qualquer investigação interna ou externa surgida a partir de alegações ou possíveis transgressões envolvendo o **Intermediário de Vendas**; ou (n) violação do **Contrato de Intermediário de Vendas**.

Após a aquisição de qualquer empresa que tenha relações ou acordos com um ou mais **Terceiros** que, na prática, ou em nome correspondem à definição de **Intermediário de Vendas**, a **UN** compradora deverá obter os nomes e os acordos junto a esses **Terceiros**. Assim que for razoavelmente viável e, exceto em caso de ausência da extensão do **VP GEC**/representante ou da concessão de uma isenção por categoria, a **UN** compradora deverá garantir que esses **Terceiros** recebam treinamento em ética e conformidade, no máximo, seis meses após o fechamento da aquisição e sejam selecionados, avaliados, aprovados, contratados, monitorados, treinados, remunerados e pagos de acordo com os termos desta Política em, no máximo, 12 meses após o fechamento; ou que esses acordos sem conformidade sejam rescindidos.

L. RELATÓRIOS

As **UNs** fornecerão relatórios anuais ao **Conselho de Risco e Conformidade da UTC** (ver [CPM 34: Programa Global de Ética e Conformidade](#)) sobre: (a) dados básicos do **Intermediário de Vendas** (por exemplo, número, tipo, local, afiliação da **Unidade Operacional**, remuneração e visão geral do **Ranking de Riscos**); (b) visão geral das políticas que regem os **Intermediários de Vendas** (incluindo a **Política de Remuneração e de Preços**) e todas as alterações relevantes propostas; (c) planos e programas de treinamento e monitoramento (*on-line* e presenciais); (d) estratégia de utilização para os **Intermediários de Vendas** (incluindo planos para substituir funcionários de vendas internos); (e) problemas substanciais no gerenciamento e na administração da presente Política; (f) uma visão geral dos **Intermediários de Vendas** potenciais rejeitados como **Candidatos** durante a fase de contratação e **Intermediários de Vendas** existentes rescindidos ou não renovados por motivos não relacionados ao desempenho; e (g) outras questões que o **Conselho** possa solicitar.

M. REVISÃO DA TRANSIÇÃO

Em até seis meses após a data de qualquer revisão substancial desta Política (ou qualquer outro período aprovado pelo **VP GEC**), cada **UN** deverá submeter à aprovação do **VP GEC** um plano abrangente para conseguir a total conformidade com esta Política de qualquer **Fornecedor** existente que, teoricamente ou na prática, atenda à definição de **Intermediário de Vendas** (e que não recebe, de outro modo uma isenção por categoria) e qualquer **Intermediário de Vendas** existente que possa não estar totalmente em conformidade na data da revisão. Essa apresentação deverá incluir um **Ranking de Riscos** para esses **Intermediários de Vendas** e um plano imediato para os **Intermediários de Vendas** das categorias 1, 2 e 3. Em todos os outros casos que envolverem **Intermediários de Vendas** preexistentes, as **UNs** serão responsáveis por garantir a conformidade com todos os requisitos desta Política, incluindo a aprovação da **Sede Corporativa** nos casos em que isso não era exigido no âmbito de revisões anteriores.

ANEXO 3: DEVIDA DILIGÊNCIA, MONITORAMENTO E TREINAMENTO

A tabela a seguir estabelece os requisitos exigidos de devida diligência, monitoramento e treinamento durante as fases de contratação, atuação e renovação. Quando uma **Unidade Operacional** desejar utilizar os serviços do **Intermediário de Vendas** já contratado por outra **Unidade Operacional** da mesma **UN** ou por outra **UN**, os requisitos de devida diligência para contratação, itens 2, 6 a 9, e 16 (caso seja necessário/aplicável) terão precedência em vez da devida diligência completa de contratação, desde que: (1) o ranking de riscos para a nova função do **Intermediário de Vendas** seja o mesmo que aquele para a função existente; (2) o **Intermediário de Vendas** permaneça sendo um membro da **TRACE** em situação regular (caso necessário/aplicável); e (3) os relatórios arquivados referentes aos requisitos da devida diligência 4, 13 a 15 (caso necessário/aplicável) sejam dos últimos dois anos. Se o **Intermediário de Vendas** foi previamente aprovado pela **Sede Corporativa**, o **Representante da UN** deverá notificar o **VP GEC** sobre qualquer modificação/modificações proposta(s) antes de criar um novo **Contrato de Intermediário de Vendas** ou de alterar um existente, permitindo, dessa maneira, outra aprovação e revisão caso seja considerado necessário pelo **VP GEC**.

		CATEGORIA DO RANKING DE RISCOS						
		1 ⁸	2	3 ⁹	4	5 ¹⁰		
FASE	RENOVAÇÃO	31	Devida Diligência de Contratação 1-16	X				
		30	Devida Diligência de Contratação 1-14; se houver Alteração Substancial	ND	X			
		29	Devida Diligência de Contratação 1-13	ND	X			
		28	Devida Diligência de Contratação 1-13; se houver Alteração Substancial	ND	ND	X		
		27	Devida Diligência de Contratação 1-12	ND	ND	X		
		26	Devida Diligência de Contratação 1-10	ND	ND	ND	X	
		25	Devida Diligência de Contratação 1-7	ND	ND	ND	ND	X
FASE	ATUAÇÃO	24	Revisão de garantia no local e treinamento presencial anuais	X				
		23	Relatório mensal de atividades do Intermediário de Vendas	X				
		22	Planejamento da revisão de garantia no local e treinamento presencial	ND	X			
		21	Lista de observação/banco de dados/verificação de mídia anuais	X	X			
		20	Pesquisa na internet anual	[X]	[X]	X		
		19	Treinamento on-line anual dos Intermediários de Vendas	X	X	X		
		18	Certificação anual dos Intermediários de Vendas	X	X	X		
17	Certificação anual dos Patrocinadores	X	X	X	X	X		
FASE	CONTRATAÇÃO	16	Declaração de Divulgação de Artigos de Intermediação de Defesa	X				
		15	Referência da ICP/Embaixada	X				
		14	Relatório de <i>seleção</i> ou <i>revisão</i> (ou equivalente) da TRACE	X	X			
		13	Relatório da Certificação TRACE ou equivalente	[X]	X	X		
		12	Entrevista do Candidato	X	X	X		
		11	Verificação de conflito de interesses na Unidade Operacional	X	X	X		
		10	Pesquisa na internet	X	X	X	X	
		9	Verificação do Arquivo do Fornecedor Rejeitado da Unidade Operacional	X	X	X	X	
		8	Declaração de justificativa de negócio do Patrocinador	X	X	X	X	
		7	Certificação do representante da UN	X	X	X	X	X
		6	Certificação do Patrocinador	X	X	X	X	X
5	Verificação de ex-funcionário da UTC	X	X	X	X	X		
4	Relatório de referências de negócios	[X]	[X]	[X]	X	X		
3	Pesquisa na lista "MK Denial"	X	X	X	X	X		
2	Certificação do Candidato	X	X	X	X	X		

⁸A categoria 1 está reservada para: (a) **novos Representantes de Vendas Terceirizados da UN Aero**; e (b) **Representantes de Vendas Terceirizados da UN Aero existentes** autorizados a receber **Remuneração Contingente** sobre a venda de aeronaves ou motores de aeronaves, sistemas ou subsistemas (com exceção da **Remuneração Contingente** dependente unicamente das vendas de peças avulsas da aeronave).

⁹Exigências mínimas de devida diligência, acompanhamento, treinamento e renovação para os **Intermediários de Vendas** que fornecem serviços de **Marketing para o Governo dos EUA** ou **Vendas para o Governo dos EUA**.

¹⁰A categoria 5 geralmente é reservada para os **Intermediários de Vendas** que operam em países com um CPI > 65, apresentam risco de corrupção insignificante e, ao aplicar os fatores estabelecidos na nota 4, apresentam risco de conformidade relativo menor quando comparados a seus pares da **UN**.

	1	Questionário do Candidato	X	X	X	X	X
--	---	----------------------------------	---	---	---	---	---

Observações:

1. **Candidato** concluiu/formalizou o questionário detalhando: **(a) informações pessoais/corporativas básicas; (b) propriedade; (c) Afiliadas;** (d) funcionários importantes; (e) diretores ou funcionários importantes anteriormente empregados pela **UTC**; (f) autorizações/boa reputação/solvência; (g) relacionamento com a **UTC/Governos/Autoridades Governamentais/Clientes;** (h) outros relacionamentos/afiliações (por exemplo, concorrentes da **UTC**, associações comerciais); (i) ética/programa de conformidade e comportamento; e (j) referências;
2. **Candidato** preencheu/concluiu certificação quanto à exatidão do questionário e dos documentos de formação e operação do **Candidato** e à compreensão das políticas da **UTC** e das leis aplicáveis e quanto a capacidade/vontade de cumprir com as mesmas, etc. *Esse documento pode ser incorporado ao Questionário do Candidato;*
3. Pesquisa pelos agentes/representantes da **UN** na "MK Denial". Confirmar que o Candidato, suas Afiliadas conhecidas e seus diretores/funcionários importantes não são partes recusadas ou restritas em listas de observação emitidas pelo Governo;
4. Dun Bradstreet, TRAC ou relatório de verificação equivalente da TRACE obtido pelo agente/Representante da **UN**. Verificação cruzada de precisão comparando o Questionário do Candidato e a certificação do Candidato;
5. Verificação feita pelo agente/Representante da **UN** sobre os diretores dos candidatos ou funcionários importantes identificados no Questionário do **Candidato** ou de outra forma como ex-funcionários da **UTC**. Confirmar a ausência no sistema de gerenciamento de casos e no histórico profissional de má conduta e/ou violação de políticas da empresa durante o período de emprego na UTC;
6. **Patrocinador** preencheu/formalizou a certificação para análise das políticas aplicáveis da **UTC** e do **Código de Conduta dos Fornecedores da UTC** com o **Candidato**(e para as categorias 4 e 5, a entrega do treinamento de conformidade e ética exigidos pela **UN**), análise do **Arquivo de Devida Diligência**, e o desconhecimento de fatos ou circunstâncias que indiquem a incapacidade/falta de vontade do **Candidato** de cumprir com as políticas da **UTC** e com as leis aplicáveis;
7. **Os agentes/Representantes da UN** preencheram/formalizaram atestado para revisar o **Arquivo de Devida Diligência**, sem conhecimento de fatos ou circunstâncias sugerindo que o **Candidato** fosse incapaz ou não estivesse disposto a cumprir as políticas da **UTC** e as leis aplicáveis;
8. Justificativa escrita/formalizada pelo **Patrocinador** para uso do **Intermediário de Vendas/Candidato** e a remuneração proposta, incluindo descrição da **Unidade Operacional**, recursos de vendas internos, mercado relevante, processos/critérios de seleção, escopo do serviço/critérios de desempenho, razões que sustentam o **Candidato**, **Política de Remuneração e de Preços** aplicável, estrutura de remuneração (incluindo estimativa de valor acumulado e limites total e por transação, se está incluído no preço do produto da **UTC** e como (por exemplo, para programas FMS/FMF financiados pelo **Governo** dos EUA, seja a remuneração custo direto ou indireto permitido no âmbito das leis e regulamentações do **Governo** dos EUA);
9. Verificação feita pelo agente/Representante da **UN** do **Arquivo de Fornecedor Rejeitado da Unidade Operacional**; Confirmação de que não há rejeições/rescisões anteriores do Candidato/seus diretores/principais funcionários/Afiliadas;
10. Pesquise no Google ou em um mecanismo semelhante pelo(s) agente(s)/Representante(s) da **UN** do **Candidato**, **Afiliados** conhecidas e seus diretores e principais funcionários. Confirmar a ausência de informação substancialmente adversa sobre o Candidato ou seus diretores;
11. Verificar por agente(s)/Representante(s) da **UN** da **folha de pagamento e lista de contatos de emergência dos funcionários da Unidade Operacional** em comparação com os diretores e principais funcionários do **Candidato**; Confirmar que nenhum funcionário da UTC na Unidade Operacional contratante possui propriedade ou interesse financeiro (direto ou indireto) no Candidato;
12. Entrevistar (por telefone, pessoalmente ou no local) os diretores do **Candidato** por agente(s)/Representante(s) da **UN** (por consultor jurídico [pessoalmente ou no local] para todos da Categoria 1 e consultores jurídicos [por telefone, pessoalmente ou no local] para todos da Categoria 2). Confirmar as credenciais e qualificações do Candidato e avaliar a exatidão do Questionário do Candidato, dos documentos de autorização/operação do Candidato e da certificação do Candidato;
13. **Relatório de certificação** da TRACE (ou equivalente) de empresa de investigação independente e conceituada (aprovada pelo consultor jurídico geral/representante da **UN**) abrangendo o seguinte: (a) verificação de credenciais (informações pessoais/corporativas básicas, propriedade; **Afiliados**; funcionários importantes, autorizações/boa reputação/solvência); (b) pesquisas em banco de dados/mídia (incluindo listas de observação emitidas pelo **Governo**); e (c) avaliação de qualificações/reputação por meio de consultas com **Clientes**, colegas do mesmo setor de atividade, executivos reguladores, outras fontes independentes e funcionários do **Candidato**. O(s) agente(s)/Representante(s) da **UN** podem confiar na evidência apresentada em um relatório de **certificação da TRACE** (desde que o **Candidato** ou o **Intermediário de Vendas** permaneça em boa posição) ou equivalente por uma empresa de investigação independente em vez dos itens 3, 4, e 10;
14. **Relatório de seleção ou revisão** da TRACE (ou equivalente) de empresa de investigação independente e conceituada (aprovada pelo consultor jurídico geral/representante da **UN** abrangendo o seguinte: (a) verificação de credenciais (informações pessoais/corporativas básicas, propriedade; **Afiliados**; funcionários importantes, autorizações/boa reputação/solvência); (b) pesquisas em banco de dados/mídia (incluindo listas de observação emitidas pelo **Governo**); (c) avaliação de qualificações/reputação por meio de consultas com **Clientes**, pares do setor de atividade, agentes reguladores, outras fontes independentes e funcionários do **Candidato**; e (d) inspeção no local (e fotos) dos endereços registrados e operacionais do **Candidato** e consultas no local sobre a equipe de funcionários do **Candidato**. O(s) agente(s)/Representante(s) da **UN** podem confiar na evidência apresentada em um relatório de certificação **da TRACE** (desde que o **Candidato** ou o **Intermediário de Vendas** permaneça em boa posição) ou equivalente por uma empresa de investigação independente em vez dos itens 3, 4, e 10; O(s) agente(s)/Representante(s) da **UN** também podem confiar em uma **certificação da TRACE** ou equivalente por uma empresa de investigação aprovada e independente em vez um relatório de **seleção** ou **revisão da TRACE** (ou relatório equivalente) por uma investigação aprovada independente; desde que o consultor jurídico da **UTC** conduza a inspeção e as consultas no local (em conjunto com o item 12) descritas em (d);
15. Perfil de Empresa Internacional e, salvo se incluído no relatório ICP, uma referência do Conselheiro Comercial da Embaixada dos EUA mais próxima. Um relatório de **seleção** ou **revisão da TRACE** incluindo um relatório ICP ou referência da Embaixada será suficiente no lugar deste requerimento;
16. Se o escopo de trabalho proposto pelo **Candidato** envolver artigos ou serviços de defesa, um questionário de intermediação **ITAR** preenchido de acordo com o manual de requisitos e conformidade do comércio internacional (International Trade Compliance Requirements Manual) da **UTC**. Se os requisitos do **ITAR** Parte 129 se aplicarem ao **Candidato**, evidencie a conformidade do **Candidato** com o **ITAR** Parte 129 como identificado no manual de requisitos e conformidade do comércio internacional da **UTC**;
17. **Patrocinador** concluiu/formalizou certificação comprovando exatidão contínua do questionário do **Candidato**, as declarações e garantias do **Contrato de Intermediário de Vendas** (por exemplo, ausência de **Alteração Substancial**) e a conformidade do **Intermediário de Vendas** com as políticas da **UTC**, com as leis aplicáveis e com o **Contrato de Intermediário de Vendas**;
18. **Intermediário de Vendas** concluiu/formalizou certificação comprovando exatidão contínua do questionário do **Candidato**, as declarações e garantias do **Contrato de Intermediário de Vendas** (por exemplo, ausência de **Alteração Substancial**) e a conformidade com as políticas da **UTC**, com as leis aplicáveis e com o **Contrato de Intermediário de Vendas**;

19. Preenchimento pelo **Intermediário de Vendas** do programa de treinamento online específico exigido pela **UN** com base no **Ranking de Riscos**;
20. Igual ao item 10, anualmente;
21. Pesquisa em listas de observação emitidas pelo **Governo**, bancos de dados de conformidade e mídia da **TRACE** ou firma de investigação independente aprovada do **Intermediário de Vendas, Afiliadas** conhecidas, e seus diretores e principais membros da equipe. Confirmar a ausência de informação substancialmente adversa sobre o **Intermediário de Vendas** ou seus diretores; **O Representante da UN** pode confiar no item 21 em vez de em pesquisas anuais no Google ou equivalentes (Item 20) se as pesquisas de mídia efetuadas pela empresa de investigação incluem pesquisas gerais na internet;
22. Revisão de garantia no local (pelo plano da **UN**) pela equipe de conformidade da **UN** do **Intermediário de Vendas**;
23. Relatórios de atividade por escrito preenchidos e formalizados pelo **Intermediário de vendas** descrevendo em detalhes as atividades realizadas pelo **Intermediário de Vendas** durante o período do relatório. O **Intermediário de Vendas** certificará em cada relatório de atividade a exatidão devida e a contínua exatidão do **Questionário do Candidato e das representações e garantias do Contrato de Intermediário de Vendas** (por exemplo, ausência de **Alterações Substanciais**) e conformidade do **Intermediário de Vendas** com as políticas da **UTC**, com as leis aplicáveis e com o **Contrato de Intermediário de Vendas**. O **Patrocinador** atestará que ele revisou o relatório de atividade por escrito, apoia o uso continuado do **Intermediário de Vendas**, a exatidão continuada do **Questionário do Candidato** e as representações e garantias do **Contrato de Intermediário de Vendas** (por exemplo, ausência de **Alterações substanciais**) e conformidade do **Intermediário de Vendas** com as políticas da **UTC**, as leis aplicáveis e os acordos do **Contrato de Intermediário de Vendas**, e está ciente de que não existem informações que sugiram que o relatório de atividades está impreciso ou de que o **Intermediário de Vendas** esteja envolvido em qualquer conduta contrária à lei, ao Código de Ética da **URC** ou à política da **UTC**, incluindo a Seção 48. O **Patrocinador** manterá durante a vigência da representação e três anos depois, cópias de todos os relatórios recebidos, devendo fornecer um exemplar de cada relatório e atestado para o **Representante da UN**, que manterá um arquivo central desses relatórios na **UN**. Os atestados do **Intermediário de Vendas** e do **Patrocinador** fornecidos em conjunto com o relatório de atividades mensais do **Intermediário de Vendas** substituem os requisitos 17 e 18;
24. Revisão de garantia anual pelo consultor jurídico da **UN** do **Intermediário de Vendas**.

ANEXO 4: MEMORANDO DE INSCRIÇÃO

DATA: []

PARA: Vice-presidente da UTC, Controlador
Vice-presidente da UTC, Ética e Conformidade Global

DE: [Patrocinador]
[Diretor Executivo da **Unidade Operacional**]
[Representante da UN]

RES: AÇÃO — Contrato de **Intermediário de Vendas** proposto ao [Candidato]

Aprovação solicitada
1. Resumo

A [UN] solicita sua aprovação para o [Candidato] representar a [UN] como [Distribuidor/RVN] [descreva a natureza da representação]. A aprovação é solicitada nos termos do CPM 48E, pois [descreva o motivo da solicitação de aprovação (por exemplo, novo RVN da UN Aero, o RVN da UN Aero autorizou a receber **Remuneração de Contingente, Remuneração de Contingente Qualificativa, Comissão Qualificativa, Termos Atípicos, Alteração Substancial**). No caso da **Remuneração de Contingente Qualificativa**, forneça uma breve descrição das **Operações de Venda Direta**, incluindo os preços contratuais líquido e bruto e a remuneração proposta em USD e %].

2. Proposta de Contrato

[UN] solicita a aprovação da [entidade contratante da UTC] para celebrar um **Contrato de Intermediário de Vendas** com o [Candidato], tendo os seguintes termos e condições de negócios principais:

Provisões Importantes	
Produtos/Serviços	[Identifique produtos e serviços]
Território de vendas/Índice de TI e Clientes	[Identifique cada país no território de vendas com o seu atual índice de percepção de corrupção da TI e qualquer descrição relevante ou limitação de Clientes abrangidos no Acordo]
Remuneração	[Resuma estruturas e valores para incluir os limites contratuais por transação e ao longo da vida. No caso de Remuneração de Contingente , indique o percentual do preço de venda e o preço de venda típico ou um intervalo de preços. Esta descrição deve indicar se a Remuneração de Contingente está incluída ou não no preço dos produtos e, se estiver, como (por exemplo, para programas FMS/FMF financiados pelo Governo dos EUA, se a Remuneração de Contingente é um custo direto ou indireto que é permitido no âmbito das leis e regulamentações do Governo dos EUA)]
Remuneração Máxima	[Estime razoavelmente a remuneração máxima que o Candidato pode ganhar em uma única transação ou em um conjunto de operações relacionadas durante a vigência]
Vigência	[Por exemplo, "x anos a partir da data de celebração de um Contrato de Intermediário de Vendas aprovado"]
Termos Atípicos	[Descreva todos os Termos Atípicos]

3. Aprovações

[Descreva todas as aprovações exigidas/obtidas pela UN]

Justificativa Comercial
1. Requisito para Intermediário de Vendas

[Explique em detalhes por que é necessário ou desvantajoso usar um **Intermediário de Vendas** ao invés de ou além de funcionários da UTC no território de vendas e como isso se relaciona às qualificações específicas exigidas de qualquer **Candidato**, bem como a declaração de serviço, os padrões de desempenho e o fornecimento de relatórios no **Contrato de Intermediário de Vendas** proposto]

2. Identificação e Seleção de Candidato

[Descreva o grau da pesquisa de mercado realizada para identificar possíveis candidatos. Identifique todos os candidatos levados em consideração e indique individualmente se foram considerados

qualificados para atender às necessidades da **UTC** e, caso não o tenham sido, por que não o foram. Forneça uma descrição detalhada do **Candidato**, incluindo diretores, estrutura de propriedade, conjunto total de atividades, funcionários, localizações físicas, receitas e informações comerciais similares, além da maneira como o **Candidato** fornecerá os serviços propostos, incluindo a identificação de funcionários importantes. Explique por que o **Candidato** foi selecionado com base em critérios objetivos, incluindo maior capacidade de atender aos requisitos de desempenho e custo identificados. Se a base para a solicitação de aprovação for a **Remuneração de Contingente Qualificativa**, descreva por que e como o **Candidato** pode ajudar a **UTC** a assegurar uma **Transação de Venda Direta** ou uma série de **Operações de Venda Direta** relacionadas.]

Razoabilidade da Remuneração Proposta

[Forneça uma visão geral da **Política de Remuneração e de Preços da UN**, da remuneração proposta (inclua todos os elementos, como **Remuneração de Contingente**, comissão, **Despesas**, qualquer remuneração de incentivo e como a remuneração proposta é autorizada pela **Política de Remuneração e de Preços**). Explique em detalhes por que a estrutura proposta e o nível de remuneração são razoáveis em relação ao valor específico a ser oferecido e ao risco comercial assumido pelo **Candidato**; e por que isso minimiza o risco de corrupção na medida do possível.]

Devida Diligência

[Descreva toda a devida diligência executada]

Contrato de Intermediário de Vendas

Exceto se revelado acima, o **Candidato** aceitou um Contrato de Intermediário de Vendas ("Contrato") escrito especificamente conforme a natureza do mercado e dos produtos e serviços ser envolvidos, incluindo todas as provisões prescritas no Anexo 6 (caso aplicável) do Manual de Política Corporativa, Seção 48E: Intermediários de Vendas. O Representante da UN (ou agente) informou claramente ao **Candidato** sobre a determinação da UTC de fazer com que seus Intermediários de Vendas adotem os requisitos do Manual de Política Corporativa, Seção 48: Anticorrupção e Seção 48E, do Contrato de Intermediário de Vendas e das leis aplicáveis, e que a UTC tomará as medidas legais apropriadas se qualquer um desses for violado, incluindo a rescisão do Contrato de Intermediário de Vendas. O Representante da UN (ou representante) também indicou que qualquer acordo depende do recebimento de todas as aprovações exigidas e da assinatura de todas as partes no Contrato final; nenhum pagamento será acumulado ou pago ao Intermediário de Vendas ou será pago de acordo com o Contrato de Intermediário de Vendas antes de todas as aprovações e das assinaturas finais; e nenhum pagamento será feito, exceto se previsto no Contrato escrito. [Explique e justifique em detalhes quaisquer **Termos Atípicos** ou outras divergências com o disposto acima.]

Monitoramento e Treinamento

[Descreva todas as atividades de monitoramento a serem realizadas pelas partes responsáveis da **UN** (incluindo o **Patrocinador**) e o treinamento obrigatório a ser fornecido ao **Candidato**]

CERTIFICAÇÃO

Ao enviar este Memorando de Inscrição, o **Patrocinador** e o consultor jurídico da Unidade Operacional atestarão que não têm conhecimento de qualquer fato ou circunstância sugerindo que o compromisso proposto pode violar ou transgredir as Seções 48 ou 48E, ou as leis aplicáveis; e o **Patrocinador** reconhecerá ser o principal responsável por monitorar e treinar o **Candidato** a fim de garantir que este cumpra estritamente com o conteúdo e o espírito das Seções 48 e 48E da Política da UTC.

ANEXO 5: APROVAÇÕES E NOTIFICAÇÕES

As **UNs** deverão cumprir os mais rígidos dos seguintes requisitos de aprovação para **Intermediários de Vendas**, satisfazendo mais de um dos critérios nas Tabelas 1 e/ou 2

Tabela 1: Intermediários de Vendas prestando serviços de Marketing e Vendas para o Governo dos EUA.

FASE	CRITÉRIOS E APROVAÇÃO				
		Marketing para o Governo dos EUA		Vendas para o Governo dos EUA	
		Governo Estadual/Local dos EUA	Governo Federal dos EUA	Governo Estadual/Local dos EUA	Governo Federal dos EUA
Contratação	Ausência de Remuneração Fixa Qualificativa ou de um Considerado Lobista	Consultor jurídico da Unidade Operacional	Representante do consultor jurídico geral da UN	Representante do consultor jurídico geral da UN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ VP GEC
	Remuneração Fixa Qualificativa	Representante do consultor jurídico geral da UN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ Representante do VP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ Representante do VP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ VP GEC
	Considerado Lobista	Aprovações exigidas pelo CPM 48D: Lobistas			
Atuação	Alteração Substancial	Representante do consultor jurídico geral da UN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ Representante do VP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ Representante do VP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ VP GEC
Renovação	Nenhuma Alteração Substancial	Consultor jurídico da Unidade Operacional	Consultor jurídico da Unidade Operacional	Representante do consultor jurídico geral da UN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Representante do consultor jurídico geral da UN ▪ Representante do VP GEC
	Alteração Substancial	Representante do consultor jurídico geral da UN	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ Representante do VP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ Representante do VP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ VP GEC

Tabela 2: Outros critérios

FASE	CRITÉRIOS	APROVAÇÃO
Contratação	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Remuneração de Contingente Qualificativa da UN 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultor jurídico geral da UN ▪ Diretor financeiro da UN ▪ Diretor executivo da UN
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Categoria 1; ou ▪ Termos Atípicos; ou ▪ Remuneração de Contingente Qualificativa Corporativa; ou ▪ Remuneração Fixa Qualificativa 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acima dos aprovadores de contratação da UN ▪ Vice-Presidente da UTC, Controlador ▪ VP GEC
Atuação	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alteração Substancial; ou ▪ Remuneração de Contingente Qualificativa Corporativa 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acima dos aprovadores de contratação da UN ▪ Vice-presidente da UTC, Controlador ▪ VP GEC
	Dupla utilização	Representante do VP GEC (notificação)
Renovação	Nenhuma Alteração Substancial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Representante do consultor jurídico geral da UN ▪ Representante do VP GEC
	Alteração Substancial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acima dos aprovadores de contratação da UN ▪ VP GEC

Para os fins das Tabelas 1 e 2:

Remuneração de Contingente Qualificativa da UN é qualquer **Remuneração de Contingente** proposta por uma **Transação de Venda Direta** ou por um conjunto de **Operações de Venda Direta** relacionadas e acima de USD 500.000.

Considerado Lobista é um **Intermediário de Vendas** que é considerado um **Lobista** no âmbito das leis federais ou estaduais/locais dos EUA em virtude de fornecer serviços de **Marketing para o Governo dos EUA** ou para as **Vendas para o Governo dos EUA**.

Dupla utilização é o uso de um **Intermediário de Vendas** previamente aprovado pela **Sede Corporativa** para exercer uma função diferente da aprovada ou previamente divulgada para a **Sede Corporativa**.

Remuneração de Contingente Qualificativa Corporativa é qualquer **Remuneração de Contingente** por uma **Transação de Venda Direta** ou por um conjunto de **Operações de Venda Direta** relacionadas, conforme a seguir:

Tabela 3: Remuneração de Contingente Qualificativa Corporativa

Status do Intermediário de Vendas	CPI ≤ 50	CPI > 50
Novo Intermediário de Vendas	> USD 500.000	> USD 1.500.000
Intermediário de Vendas Existente	> USD 1.500.000	> USD 3.000.000

Para os fins da Tabela 3:

- "**Intermediário de Vendas Existente**" é um **Intermediário de Vendas**: (1) com dois ou mais anos consecutivos e contínuos de experiência representando a **UN** na solicitação de aprovação da **Sede Corporativa**; ou (2) previamente aprovado pela **Sede Corporativa** nos últimos dois anos para representar a **UN** na solicitação de aprovação da **Sede Corporativa** em uma transação individual relacionada ou significativamente semelhante (por exemplo, tomadores de decisão em comum, equipamentos ou serviços, configuração ou utilização, etc.) à transação para a qual uma aprovação está sendo solicitada.
- "**Novo Intermediário de Vendas**" é um **Intermediário de Vendas** com menos de dois anos consecutivos de experiência representando a **UN** na solicitação de aprovação da **Sede Corporativa** e que não foi aprovado previamente pela **Sede Corporativa** nos dois últimos anos.
- "**CPI**" é o mais recente índice de percepção de corrupção publicado pela **Transparência Internacional** para o país onde a transação ou conjunto de operações relacionadas ocorrerão.

Termos atípicos significa: (1) obrigação de pagar uma remuneração ao **Intermediário de Vendas** pela representação da **UTC** que ocorre depois da expiração do **Contrato de Intermediário de Vendas**; (2) remuneração não autorizada ou mais alta do que a da **Política de Remuneração e de Preços da UN** existente; (3) pagamento de qualquer remuneração de qualquer maneira que não seja em uma conta bancária no território de vendas registrado no nome do **Intermediário de Vendas**; (4) pagamento da **Remuneração de Contingente** de qualquer maneira que não seja um proporcional sobre a cobrança real pela **Unidade Operacional** do preço líquido de vendas dos produtos ou serviços para os quais a **Remuneração de Contingente** é devida; (5) **Contrato de Intermediário de Vendas** proposto para os **RVN** com duração de mais de 4 anos (ou 2 anos para a **Categoria 1** (ver [Anexo 3](#)) ou **Intermediários de Vendas** prestando serviços de **Marketing para o Governo dos EUA** ou de **Vendas para o Governo dos EUA**); e (6) **Contrato de Intermediário de Vendas** proposto com discrepância significativa dos termos e condições necessários, conforme é determinado no [Anexo 6](#).

Remuneração Fixa Qualificativa é o preço ou comissão fixa acima de USD 15.000 por mês ou USD 180.000 por ano.

ANEXO 6: CONTRATO DE INTERMEDIÁRIO DE VENDAS ("CIV")

Os itens de 2 a 4 e de 10 a 14 são exigidos para a **Categoria 5**, os itens de 2 a 5 e de 10 a 14 são exigidos para a **Categoria 4** e os itens de 1 a 15 são exigidos para a **Categoria de 1 a 3 dos Intermediários de Vendas** (ver **Anexo 3**). O item 15 é obrigatório se for aplicável (por exemplo, **Marketing para o Governo dos EUA** ou **Vendas para o Governo dos EUA**).

	SEÇÃO	TÓPICO GERAL	DETALHE
1	Comercial Geral	Declaração de Trabalho/Território de Vendas	Declaração de trabalho e território de vendas com detalhes suficientes para fornecer uma estrutura mensurável/averiguável e proporcionar monitoramento e avaliação de desempenho efetivos
2		Remuneração	<ul style="list-style-type: none"> • Todos: máximos agregados e por tipo de remuneração (mensal/anual/valores máximos do acordo, se aplicável) • Remuneração de Contingente (RVN): taxas percentuais aplicáveis e máximos por transação • Despesas: descrição detalhada de despesas reembolsáveis/não reembolsáveis • Comissão: valor mensal • Remuneração de Incentivo: descrição detalhada de metas/condições e taxas/valores aplicáveis
3		Pagamento	<ul style="list-style-type: none"> • Todos: exclusivamente por transferência (exceto se concedida uma exceção) a uma conta bancária no território de vendas registrada no nome do Intermediário de Vendas • Remuneração de Contingente (RVN): Nenhuma obrigação; a menos que a UTC consuma a Transação de Venda Direta, e o pagamento será limitado à proporção sobre o real valor recebido pela Unidade Operacional do preço de venda líquido do produto ou serviço para o qual a Remuneração de Contingente é devida • Despesas: Em atraso, mediante a apresentação da fatura detalhadamente discriminada • Remuneração de Incentivo: Em atraso, mediante o cumprimento de metas e condições explícitas
4	Acordos	Ética Comercial/Conformidade	<p>O Intermediário de Vendas concorda incondicionalmente com:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sempre cumprir com: (a) as leis aplicáveis, incluindo as leis que proíbem conluio, conflitos de interesses, corrupção e concorrência desleal; e (b) o Código de Conduta da UTC para Fornecedores; • Sempre privar-se (direta ou indiretamente) de oferecer, prometer, tentar fornecer ou fornecer: <ul style="list-style-type: none"> ○ qualquer Suborno; ou ○ a qualquer funcionário da UTC, Cliente ou Autoridade Governamental, qualquer participação em termos de propriedade, financeiros ou de outra natureza (por exemplo, posição de governança, emprego, consultoria ou contratação) no Intermediário de Vendas; • Evitar tornar-se, durante a vigência do SIA, um Autoridade Governamental ou um agente de qualquer Autoridade Governamental; • Registrar de forma imediata e precisa em seus Livros e Registros todas as transações e Despesas relacionadas à sua representação da UTC; e • Cumprir com todos os requisitos de registro e documentação associados ao seu trabalho para a UTC.
5		Treinamento	O Intermediário de Vendas concorda em concluir todas as atividades obrigatórias de treinamento on-line e participar de todas as atividades de treinamento presenciais mediante solicitação razoável da UTC .
6		Auditoria	<p>O Intermediário de Vendas concorda em fornecer, mediante solicitação com antecedência razoável, à UTC ou a um representante autorizado da UTC, acesso suficiente aos seus locais de operação, seus funcionários e seus Livros e Registros (inspeção e reprodução) para que a UTC acesse e verifique:</p> <ul style="list-style-type: none"> • as práticas contábeis e de negócios do Intermediário de Vendas relacionadas aos negócios da UTC e as transações relacionadas à UTC; • a conformidade do Intermediário de Vendas com a Seção 48 do Contrato de Intermediário de Vendas (CIV) e com as leis aplicáveis
7		Retenção de Documentos	O Intermediário de Vendas deverá reter e preservar todos os Livros e Registros , conforme o escopo dos direitos de auditoria da UTC , pelo período de três anos após o último pagamento realizado [ou transação, no caso de Distribuidores] relacionado ao CIV ou por período mais longo, se exigido por lei. Além disso, se o CIV for rescindido integral ou parcialmente por qualquer motivo, o Intermediário de Vendas deverá reter e preservar todos os Livros e Registros relacionados ao serviço rescindido por três anos após qualquer acordo final de rescisão; e os registros associados a reivindicações, disputas, litígios ou pagamento das compensações sob ou relacionados ao CIV deverão ser disponibilizados até que tais recursos, litígios ou reivindicações sejam completamente resolvidos.
8		Cooperação Geral	O Intermediário de Vendas concorda em fornecer: [(a) relatório mensal de atividades; - obrigatório para RVNs da UN Aero] (b) certificados de conformidade anuais com o Contrato de Intermediário de Vendas ; e (c) outros documentos e instrumentos, conforme exigido pela lei, ou para o desempenho do Contrato de Intermediário de Vendas .
9		Exclusividade	O Intermediário de Vendas deve se abster (direta ou indiretamente) de promover ou vender, no território de vendas, qualquer produto ou serviço que concorra com os produtos ou serviços oferecidos pela UTC [incorporar como aplicável para Distribuidores e RVNs]
10	Representante		O Intermediário de Vendas reconhece expressamente, bem como declara e garante que, a partir da data do

	s e Garantias		<p>CIV e de maneira contínua após esta, exceto se estabelecido no <u>Cronograma de Divulgações</u> ou se for imediatamente notificado pela UTC por escrito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O questionário e os certificados estão incluídos como parte do CIV e são precisos em todos os aspectos; • Os proprietários de registro não têm interesse no Intermediário de Vendas como garantia ou para o benefício de outros; • O Intermediário de Vendas e qualquer um dos seus executivos ou funcionários não são Autoridades Governamentais e nem agentes de qualquer Autoridade Governamental; • Nenhum funcionário da UTC, Cliente, Governo ou Autoridade Governamental detém participação de propriedade, financeira ou de outra natureza no Intermediário de Vendas, nem de outra forma poderá ser beneficiado pessoalmente com a representação da UTC pelo Intermediário de Vendas; • O CIV e o trabalho realizado não constituem e nem constituirão violação ou transgressão das leis aplicáveis, incluindo quaisquer restrições (por exemplo, de mudança de emprego ou "porta giratória") a funcionários do Intermediário de Vendas relacionadas a empregos anteriores com qualquer Governo; • O Intermediário de Vendas detém todas as permissões, licenças e autorizações, bem como obteve toda a documentação e todos os registros necessários para realizar negócios e representar a UTC; • Leu e entende o <u>Código de Conduta da UTC para Fornecedores</u>; • A remuneração devida de acordo com o CIV é unicamente para os serviços prestados pelo Intermediário de Vendas à UTC e deverá ser usada pelo Intermediário de Vendas unicamente para fins empresariais legítimos e legais; • O Intermediário de Vendas não ofereceu, prometeu, fez ou forneceu, tentou fazer ou fornecer qualquer Suborno ou a qualquer funcionário da UTC, Cliente ou Autoridade Governamental qualquer participação de propriedade, financeira ou de outra natureza (por exemplo, posição de governança, emprego, consultoria ou contratação) no Intermediário de Vendas; • A UTC usará as declarações e garantias dispostas acima para preencher relatórios e declarações de imposto nos Estados Unidos e em outros países; • O Intermediário de Vendas concorda em notificar imediatamente a UTC por escrito se o questionário, qualquer certificação fornecida à UTC ou qualquer uma das declarações e garantias dispostas acima não forem mais válidas ou precisas de qualquer maneira.
11	Vigência		<p>Para os RVNs, a vigência expressa finita (máximo de 4 anos; 2 anos para RVNs na Categoria 1 [ver Anexo 3] ou fornecimento de serviços de o Marketing para o governo dos EUA ou Vendas para o Governo dos EUA) com vencimento automático, exceto em caso de extensão mútua por escrito</p>
12	Rescisão/Suspensão		<ul style="list-style-type: none"> • Rescisão por conveniência após recebimento de aviso com antecedência razoável de até 90 dias (ou outro período mínimo de notificação, se exigido por lei); • Rescisão unilateral pela UTC se: <ul style="list-style-type: none"> ○ O Intermediário de Vendas ou qualquer um dos seus diretores, executivos ou funcionários se tornarem, por qualquer motivo, pessoa indesejada no território de vendas ou para qualquer Governo, Autoridade Governamental ou Cliente, forem acusados de transgressão ou forem barrados ou suspensos por um Governo ou Autoridade Governamental; ○ O Intermediário de Vendas violar o CIV incluindo, sem limitação, a falha ou a recusa do Intermediário de Vendas de cooperar com qualquer auditoria ou investigação da UTC; ○ A UTC tiver motivo para acreditar que as declarações ou garantias do Intermediário de Vendas, o Questionário ou qualquer certificado não forem mais válidos ou se estiverem incorretos sem uma notificação e correção imediata por escrito pelo Intermediário de Vendas; ○ A UTC, a seu próprio critério, determinar que a conduta do Intermediário de Vendas ou o CIV violam ou transgridem as leis dos EUA ou outras leis aplicáveis no território de vendas; ○ O Intermediário de Vendas se tornar insolvente, declarar falência ou entrar em concordata; ○ A propriedade do Intermediário de Vendas for alterada de modo que a UTC determine razoavelmente que (a) causa efeito substancial adverso no CIV; ou (b) cria um conflito de interesses para o Intermediário de Vendas ou qualquer funcionário da UTC; • A UTC poderá suspender e rescindir o pagamento da remuneração devida em caso de rescisão ocorrida devido à violação por parte do Intermediário de Vendas de acordos, representações ou garantias e terá o direito de recuperar remuneração já paga se os acordos, as representações ou as garantias violadas estiverem relacionados a essa remuneração; • A UTC poderá usar os valores de remuneração devidos de acordo com o CIV para compensar os custos e as despesas contraiados pela UTC relacionados a qualquer investigação da suposta violação pelo Intermediário de Vendas do CIV ou de leis aplicáveis.
13	Diversos	Status/Sem agência	O Intermediário de Vendas é um contratante independente. O CIV não cria uma relação agente-principal.
14		Atribuição/Subcontratação	O Intermediário de Vendas não transferirá o CIV nem usará qualquer não funcionário ou outra Entidade para representar a UTC sem o consentimento prévio por escrito do consultor jurídico da UTC , que a UTC poderá rejeitar a seu critério exclusivo.
15	Acordos Auxiliares		Todos os acordos auxiliares incorporam termos do CIV , incluindo acordos de Remuneração de Contingente para transações e projetos de pessoas físicas e compra de produtos e acordos de vendas (Distribuidores)

O item 16 é obrigatório para os **Intermediários de Vendas** representando a **UTC** em contratos ou subcontratos com o **Governo federal dos EUA**

16	Contratos do Governo Federal dos EUA	Conformidade com leis e regulamentações aplicáveis aos contratos com o Governo federal dos EUA e com o CPM 4: Ética e Conduta Empresarial em Contratação com o Governo dos Estados Unidos (incluindo o Plano de Conformidade da UTC para Combater o Tráfico de Pessoas – ver Anexo 3 do CPM 4). A UTC se reserva o direito de efetuar a rescisão unilateral por motivo de falha de cumprimento do Fornecedor .
----	--------------------------------------	---