

## DISTRIBUIDORES Y REPRESENTANTES DE VENTAS QUE NO SON EMPLEADOS

---

- A. [RESUMEN](#)
- B. [APLICABILIDAD](#)
- C. [DEFINICIONES](#)
- D. [POLÍTICA](#)
- E. [RESPONSABILIDADES](#)

[Anexo 1 - Definiciones](#)

[Anexo 2 - Procedimientos y requisitos](#)

[Anexo 3 - Diligencia debida, supervisión y capacitación](#)

[Anexo 4 - Memorando de solicitud](#)

[Anexo 5 - Aprobaciones y notificaciones](#)

[Anexo 6 - Acuerdo de intermediario de ventas](#)

## A. RESUMEN

United Technologies Corporation seleccionará y controlará detenidamente, supervisará de cerca y administrará con eficiencia a todos los distribuidores y representantes de ventas que no son empleados para asegurar una respetable representación y su cumplimiento estricto de las políticas de la compañía y las leyes vigentes, incluidas aquellas que prohíben las prácticas corruptas y anticompetitivas.

## B. APLICABILIDAD

Esta Política se aplica a United Technologies Corporation, sus unidades de negocios, sus subsidiarias y demás entidades comerciales controladas (en adelante, “**Unidades Operativas**”), y a todos sus directores, directivos y empleados en todo el mundo (colectivamente “**UTC**”). La selección, el control, la contratación y la supervisión de **lobistas** se rige por el [CPM 48D: Lobistas](#).

## C. DEFINICIONES

Se entiende por “**Entidad corporativa**” a la sede social de **UTC** y por “**Unidad de Negocios**” o “**BU**” (por sus siglas en inglés) a Pratt & Whitney (“P&W”), Sikorsky Aircraft Corporation (“SAC”), UTC Aerospace Systems (colectivamente con P&W y SAC denominados “**AeroBus**”), UTC Building and Industrial Systems y United Technologies Research Center. Se entiende por “**CPM**” (por sus siglas en inglés) al Manual de Políticas Corporativas. Otros términos en negrita tienen el significado dispuesto en el [Anexo 1](#).

## D. POLÍTICA

Se exigirá a todos los **distribuidores** y **representantes de ventas que no son empleados** (colectivamente denominados “**intermediarios de ventas**”) que se abstengan en forma categórica de autorizar, ofrecer, prometer, realizar o de otra manera facilitar de algún modo un **pago corrupto** por o en nombre de **UTC**. **UTC** no contratará a posibles **intermediarios de ventas** y desvinculará a los existentes que no puedan cumplir con los requisitos o no estén dispuestos a hacerlo. Se seleccionará, controlará, contratará, supervisará y dirigirá a todos los **intermediarios de ventas** de conformidad con lo dispuesto en el [Anexo 2](#).<sup>1</sup>

## E. RESPONSABILIDADES

1. **Directores ejecutivos de las BU**. El director ejecutivo de la **BU** está a cargo de la implementación de esta Política en la **BU** y su cumplimiento (incluido el [Anexo 2](#)).
2. **Representantes de la BU**. El director ejecutivo de la **BU** deberá designar, con el asesoramiento y el consentimiento del **VP GEC** (Vicepresidente de Ética y Cumplimiento Global), a un empleado ejecutivo para que lo represente durante la implementación de esta Política (el “**representante de la BU**”). El **representante de la BU** no dependerá del sector de ventas y marketing, y tendrá acceso directo al director ejecutivo en cuestión respecto de todos los temas atinentes a esta Política. El **Representante de la BU** podrá designar a todos los empleados adicionales que sean necesarios para gestionar eficazmente la implementación de esta Política en el ámbito de la **unidad operativa**. Cuando esta Política lo exija, dichos empleados no dependerán del sector de ventas y marketing, y tendrán acceso directo al **representante de la BU** y al director ejecutivo de la **unidad operativa** con relación a todos los temas atinentes a esta Política.
3. **Patrocinadores**. El gerente general de cada **Unidad Operativa** asignará a cada **intermediario de ventas** un empleado (en adelante, “**Patrocinador**”) cuya principal responsabilidad será patrocinar su candidatura (ya sea nueva o por renovación) y controlar su desempeño, en cada caso para asegurar un estricto

<sup>1</sup>El Vicepresidente de Ética y Cumplimiento Global (“**VP GEC**”, por sus siglas en inglés) está autorizado a ordenar y modificar los [Anexos 1-6](#) según sea necesario para garantizar el cumplimiento de esta Política y el [CPM 48: Anticorrupción](#).

cumplimiento de la letra y el espíritu de esta Política. Los **patrocinadores** deben ser, por lo menos, empleados de nivel gerencial de la **Unidad Operativa** más estrechamente asociada a las actividades del **intermediario de ventas**, quien deberá certificar en base a conocimiento directo su representación respetable y su estricto cumplimiento de esta Política.

## ANEXO 1: DEFINICIONES

**Afiliada** significa una **entidad**:

- Que ejerce **control** sobre la **entidad** de referencia; o bien
- sobre la cual la **entidad** de referencia ejerce **control**; o
- que, junto con la **entidad** de referencia, se encuentra bajo **control** común de otra **entidad**.

Los **libros y registros** se definen en [CPM 48: Anticorrupción](#).

**Remuneración contingente** (también denominada comisión) significa la remuneración de un **intermediario de ventas** en una **transacción de venta directa** en forma de un porcentaje fijo del precio de venta neto de los productos/servicios vendidos o una suma monetaria fija/plana, cuyo pago y obligación de pago dependen de que se consume la **transacción de venta directa** por parte de **UTC** y de que **UTC** reciba todo o parte del precio de venta neto correspondiente.

**Control** significa la facultad directa o indirecta para:

- Votar con más del 50% de los títulos valores con derecho a voto de una **entidad** para designar los miembros del órgano de gobierno de ésta; o
- Dirigir o hacer dirigir las políticas y la toma de decisiones comerciales diariamente en una **entidad**, ya sea por ser titular de los títulos valores con derecho a voto, por contrato, o de otra manera.

El concepto de **pago corrupto** se define en el [CPM 48: Anticorrupción](#).

**Cliente** significa todo **tercero** que adquiere y utiliza o consume los productos o servicios de **UTC**.

**Transacción(es) de venta directa** significa un contrato de venta de los productos o servicios de **UTC** celebrado entre **UTC** y un **cliente**.

**Distribuidor** significa un **proveedor** actual o potencial que no recibió una exención grupal de cumplir con esta Política y ha sido seleccionado o contratado para llevar a cabo una **transacción de venta indirecta**, independientemente de que dicha **entidad**:

- Declare ser parte del negocio de **transacciones de venta indirecta** o similar en nombre de **UTC** u otros; o
- Haya actuado o actúe en otro carácter (por ejemplo, como **NSR** (representante de ventas que no es empleado), otro **proveedor**) en nombre de **UTC** u otros.

Para mayor claridad, esta Política rige a los **proveedores** que participan de **transacciones de venta indirecta** y tienen una responsabilidad (contractual u otra) de cuidado y lealtad para con **UTC**. Asimismo, el concepto de **distribuidor** no incluye, además de los **proveedores** que recibieron una exención grupal de esta política, a los **terceros** comerciantes minoristas (por ejemplo, las tiendas departamentales, las tiendas minoristas) que revenden al público en general, así como también a los contratistas generales que adquieren los productos (de **UTC** y otras empresas) para su reventa al **consumidor** mediante licitación pública o selección similar; siempre y cuando dichos **terceros** comerciantes minoristas y contratistas generales sean considerados **consumidores** a los efectos de esta Política y del [CPM 48: Anticorrupción](#).

**Entidad** significa toda sociedad anónima (*corporation*), compañía de responsabilidad limitada, sociedad colectiva, emprendimiento personal, fideicomiso o entidad comercial similar, ya sea con o sin fines de lucro.

El concepto de **Government Aviation Authority; GAA** se define en el [CPM 48B: Patrocinio de viajes de terceros](#).

**Gobierno** significa todo:

- Gobierno, internacional o nacional, ya sea del ámbito nacional, regional, local o municipal;
- La autoridad aeronáutica del gobierno (**Government Aviation Authority; GAA**);
- Las líneas aéreas que son de propiedad del gobierno o están operadas por éste;
- Una **entidad** que actúa oficialmente en nombre del gobierno;
- Una **entidad**, compañía o empresa sobre la cual el gobierno ejerce **control**;
- Un partido político;

- Una organización internacional pública (por ejemplo, las Naciones Unidas, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio, la Organización de Aviación Civil Internacional, etc.); o
- Una dependencia, un organismo, una subdivisión o una agencia de lo antedicho.

**Funcionario de gobierno** significa todo director, funcionario o empleado (ya sea elegido o designado) de un **gobierno**, o cualquier candidato a ocupar dichos cargos.

**Transacción(es) de venta indirecta** significa un contrato de venta de productos de **UTC** celebrado entre **UTC** y el **intermediario de ventas** a los fines de que dicho **intermediario de ventas** tome posesión de dichos productos para su reventa (ya sea por cuenta propia o no) a un **cliente**.

El concepto de **Lobista(s)** se define en el [CPM 48D: Lobistas y consultores de ventas y marketing del gobierno de los EE.UU.](#)

Un **cambio sustancial** significa, con respecto a un **intermediario de ventas**, un cambio en:

- El **control**;
- Titularidad de más del 10% de manera que, en opinión del **representante de la BU** o el director de asuntos legales de la **BU**, aumenta el riesgo de cumplimiento y garantiza una diligencia debida adicional;
- Otro hecho o circunstancia que, según el **representante de la BU** o el director de asuntos legales de ésta, aumente significativamente el riesgo de cumplimiento; o
- A los efectos de las aprobaciones **corporativas** necesarias, toda modificación de un **acuerdo de intermediario de ventas** ya aprobado por la **entidad corporativa** que aumente el riesgo de cumplimiento o la remuneración de lo que ya se había autorizado.

**Representante de ventas que no es empleado o NSR** (por sus siglas en inglés) es todo **proveedor** actual o potencial que no ha recibido una exención grupal de cumplir con esta Política y ha sido seleccionado o contratado para asistir a **UTC** en la identificación y el aseguramiento de una **transacción de venta directa, un acuerdo de compensación o una transacción de compensación**, o bien para prestar **servicios de marketing o ventas al gobierno de los EE.UU.**, en cada caso a cambio de una remuneración (de cualquier monto y forma), independientemente de que dicha **entidad**:

- Declare que es un **NSR** o que se dedica a la identificación y el aseguramiento de **transacciones de venta directa o acuerdos de compensación** o prestación de servicios de **marketing o ventas al gobierno de los EE.UU.** o similar en nombre de **UTC** u otros; o
- Haya actuado o actúe en otro carácter (por ejemplo, **distribuidor, proveedor**) en nombre de **UTC** u otros.

El concepto de **transacción de compensación** se define en el [CPM 44: Cooperación industrial y compensación económica](#).

**Legajo de proveedor rechazado** significa un legajo que obra en la **unidad operativa** con todos los **proveedores** rechazados o cuyo contrato ha rescindido la **unidad operativa** con causa y que contiene la siguiente información, salvo que esté prohibido por la legislación vigente: número de **proveedor**, razón social, razón social y número de inscripción de cada uno de sus accionistas corporativos, nombre completo y número de identificación de cada uno de sus accionistas individuales, nombre completo y número de inscripción del gerente general (CEO), y nombre completo y número de identificación de su representante legal o procurador.

**Parte relacionada** significa, con respecto a:

- Una persona, un miembro del núcleo familiar o pariente de dicha persona, incluidos, sin limitación, padres, hermanos, cónyuges, tíos y sobrinos;
- Una **entidad**, una **afiliada** de dicha **entidad**.

El concepto de **viaje patrocinado** se define en el [CPM 48B: Patrocinio de viajes de terceros](#)

**Arancel(es) territorial(es)** significa una suma pagadera al **intermediario de ventas** en caso de que **UTC** efectúe una **transacción de venta directa** o **transacción de venta indirecta** en un territorio específico en infracción de la disposición de exclusividad de un **contrato de intermediario de ventas** o las leyes vigentes.

Tercero significa, con respecto a:

- Una persona, toda persona que no sea empleado de **UTC** o una **afiliada** de UTC;
- Una **entidad**, toda **entidad** que no sea **UTC** o una **afiliada** de UTC (es decir, a los efectos de esta Política, los socios de un *joint venture* y los **proveedores**, así como también sus respectivas **afiliadas**, son **terceros**).

**TRACE** significa TRACE Incorporated.

**Ventaja comparativa** injusta significa que un contratista que compite por la adjudicación de algún contrato por parte del gobierno federal o un **gobierno** estatal/local de los EE.UU. posee:

- Información privada que se obtuvo sin la autorización correspondiente por parte de un funcionario o representante de dicho **gobierno**; o bien
- Información acerca de la selección pertinente al contrato que no se encuentra a disposición de todos los competidores y consiste en información que podría ayudar al contratista a obtener la adjudicación en cuestión.

**Servicios de marketing para el gobierno de los EE.UU.** significa asistencia provista por un **proveedor** a **UTC** con relación a la preparación de una oferta por parte de **UTC** en virtud de un contrato o subcontrato con un **gobierno** federal o un **gobierno** estatal/local de los EE.UU. y consiste principalmente en asesoramiento e información; y el contacto del **proveedor** con los **clientes** y los **funcionarios de gobierno** es restringido y se realiza en presencia de empleados de **UTC**, por ejemplo para:

- Desarrollo o identificación de oportunidades comerciales;
- Desarrollo o revisión de los planes o estrategias de marketing de **UTC**;
- Identificación de necesidades de compras y contrataciones; o
- Preparación de licitaciones o propuestas, lo que incluye participación en una reseña del “*red-team*”.

Los **servicios de marketing para el gobierno de los EE.UU.** no incluyen servicios de **ventas para el gobierno de los EE.UU.**

**Ventas para el gobierno de los EE.UU.** significa asistencia provista por un **proveedor** a **UTC** con relación a la preparación, presentación y negociación de una oferta por parte de **UTC** en virtud de un contrato o subcontrato con un **gobierno** federal o un **gobierno** estatal/local de los EE.UU., y también la ejecución y el cumplimiento del mismo, que también puede incluir **servicios de marketing para el gobierno de los EE.UU.**, pero consiste principalmente en actividad de ventas y los contactos del **proveedor** con los **clientes** y los **funcionarios de gobierno** son periódicos y sin contar con la presencia de empleados de **UTC**, tales como:

- Promoción, comercialización o venta de productos o servicios de **UTC**;
- Contacto a un **cliente** o **funcionario de gobierno** en nombre de **UTC**; o
- Contacto o reunión en nombre de **UTC** con un funcionario o empleado de:
  - Un organismo federal de los EE.UU., un miembro del Congreso de los EE.UU., un funcionario o empleado del Congreso de los EE.UU., un empleado de un miembro del Congreso de los EE.UU. con relación a la adjudicación, prórroga, continuación, renovación, modificación o enmienda de un contrato, asignación, préstamo o acuerdo cooperativo federales (este tipo de actividad está regulada por la Ley de Divulgación de Actividades de Lobby; el Código de los Estados Unidos, Título 2, Artículo 1601 y concordantes; la “Enmienda Byrd”; el Código de los Estados Unidos, Título 31, Artículo 1352 y la Regulación Federal de Adquisiciones (“FAR” por sus siglas en inglés), Sub-parte 3.8;
  - Un organismo, legislatura u órgano directivo de un gobierno estatal/local/ municipal de los EE.UU. para fines similares.

**Proveedor** significa todo actual o potencial **tercero** que sea contratista o proveedor de materiales o servicios a **UTC**.

## ANEXO 2: PROCEDIMIENTOS Y REQUISITOS

### A. SELECCIÓN

1. Los directores ejecutivos de la **unidad operativa**, junto con la gerencia superior de la **BU**, son los responsables de determinar cuándo y por qué es necesario o conveniente recurrir a un **intermediario de ventas** en lugar de a un empleado de **UTC**, o además de éste. Para tomar esta decisión, el director ejecutivo de la **unidad operativa** debe realizar un análisis de la relación costo-beneficio (que incluye una evaluación de los recursos internos necesarios para implementar esta Política eficazmente en el ámbito de la **unidad operativa**) y aplicar cierto escepticismo saludable en los segmentos de mercado que tienen un riesgo significativo de incurrir en prácticas anticompetitivas o corruptas u obstáculos para la eficaz implementación de esta Política (por ejemplo, incapacidad de realizar diligencia debida, supervisión, etc. eficaces). En caso afirmativo, se deben especificar los criterios a los que se apunta (por ejemplo, antecedentes, formación, estándares de desempeño, descripción de servicios, etc.) con respecto al posible **intermediario de ventas** (en adelante, el “**candidato**”). Cuando se ha identificado un **candidato**<sup>2</sup>, el **patrocinador** deberá preparar una declaración para incluirla en el **paquete de solicitud** que contenga la justificación comercial detallada acerca de cómo y por qué dicho **candidato** cumplirá con los criterios correspondientes.
2. Antes de iniciar negociaciones preliminares con cualquier **candidato** que actualmente es un **proveedor de servicios individuales** y un **funcionario de gobierno** o una **parte relacionada** con algún **funcionario de gobierno** actual, la **unidad operativa** que solicita al candidato deberá cumplir con los requisitos de [CPM 48C: Contratación de exfuncionarios de gobierno y funcionarios actuales, y miembros de sus familias.](#)<sup>3</sup>

### B. CLASIFICACIÓN DE RIESGOS Y SUPERVISIÓN (DILIGENCIA DEBIDA)

1. Cada **BU** debe clasificar los riesgos de cumplimiento relativos (“**clasificación de riesgos**”) que presenta cada **candidato/intermediario de ventas**,<sup>4</sup> con grupos de **intermediarios de venta** situados en lugares similares clasificados en orden descendente de riesgo y en categorías “1”, “2”, “3”, “4” o “5” (remitirse al [Anexo 3](#)).
2. El **Representante de la BU** o el director de asuntos legales de la **unidad operativa** (o la persona que éste designe y sea independiente de la organización de ventas y marketing) deberán supervisar a todos los **candidatos** para verificar sus antecedentes, su formación y su integridad; y los hallazgos deberán compilarse en un archivo de diligencia debida (“**archivo de diligencia debida**”) que incluya los puntos 1-16 del [Anexo 3](#) (según se exija/corresponda). La naturaleza y el alcance de la diligencia debida deben

<sup>2</sup>Las **unidades operativas** deben considerar **intermediarios de ventas** existentes que gocen de buena reputación, aprobados conforme a esta Política (o las políticas de implementación de la **BU**) y que actualmente promocionen otros productos o servicios de **UTC**. Si tales **intermediarios de ventas** existentes no son adecuados, las **unidades operativas** deben considerar miembros actuales de buena reputación de **TRACE** como la siguiente fuente potencial de **Candidatos**. Cuando se consideren múltiples individuos o firmas para un mandato exclusivo, las **unidades operativas** deben seleccionar al **Candidato** basándose en presentaciones competitivas que aborden los criterios objetivos especificados.

<sup>3</sup>En lugar de las disposiciones sobre empleo de exfuncionarios de gobierno del [CPM 48C](#), las **unidades operativas** deben obtener declaraciones y garantías de los **candidatos** que no son **proveedores de servicios individuales** acerca de su cumplimiento de dichas leyes y normas sobre empleo de exfuncionarios de gobierno. (remitirse al [Anexo 6](#))

<sup>4</sup>Los factores (entre otros) a considerar cuando se realiza la **clasificación de riesgos** son los siguientes: (1) mercado correspondiente: riesgo general de prácticas anticompetitivas o corruptas y grado de intervención estatal; (2) **clientes**: comerciales o el **gobierno**; (3) otros factores: por ejemplo, grado de intervención de los consultores, arquitectos, diseñadores, otros **funcionarios de gobierno**/personas influyentes; (4) **intermediario de ventas**: nivel de experiencia, antigüedad en **UTC**, representación no exclusiva (por ejemplo, representación de competidores), contratación de múltiples aptitudes (por ejemplo **distribuidor**, **NSR**, **contratista de campo**, otro **proveedor**); (5) naturaleza y nivel de la remuneración (**transacciones de venta directa**) o volumen de ventas (**transacciones de venta indirecta**); (6) transacción/ productos y servicios: ventas en lote de productos comoditizados de menor valor o ventas por transacción de productos específicos/desarrollados por contrato de mayor valor; (7) intervención de los empleados de **UTC**: grado de interacción entre los empleados de **UTC** y el **intermediario de ventas/clientes**/otros componentes; y (8) **unidad operativa**: historial de cumplimiento y operativo (por ejemplo, negocios centrales/legados o recientemente adquiridos).



reflejar la **clasificación de riesgos de la BU** para **intermediarios de venta** similares, así como también el riesgo inherente de prácticas anticompetitivas o corruptas y el acceso a la información pertinente en materia de diligencia debida en ese segmento específico del mercado. El [Anexo 3](#) dispone los requisitos mínimos en materia de diligencia debida para todos los **candidatos**.

3. El director de asuntos legales de la **unidad operativa** también debe asegurarse de que las propuestas de servicios de **marketing para el gobierno de los EE.UU.** o servicios de **ventas para el gobierno de los EE.UU.** relacionadas con el **gobierno** federal de los EE.UU.: (a) satisfagan los requisitos de las disposiciones sobre “integridad en compras y contrataciones” en virtud de la Ley sobre la Política de la Oficina de Compras Federales (“OFPP” por sus siglas en inglés), según su implementación por parte de la **Regulación Federal de Adquisiciones** (“FAR”, por sus siglas en inglés) 3.104, la “Enmienda Byrd” (implementada por FAR 3.8); (b) cumplan con los requisitos pertinentes en materia de inscripción y presentación de información en virtud de la **Ley de Divulgación de Actividades de Lobby**; y (c) no representen ninguna **ventaja comparativa injusta** para UTC<sup>5</sup> ([FAR 9.5](#)). Respecto de los servicios de **marketing para el gobierno de los EE.UU.** o servicios de **ventas para el gobierno de los EE.UU.** que involucran a **gobiernos** estatales/locales de los EE.UU., el director de asuntos legales de la **unidad operativa** deberá determinar si se aplican restricciones o requisitos similares.

### C. APROBACIÓN

1. Todas las solicitudes de aprobación deben contar con un paquete de solicitud (el “**paquete de solicitud**”) que contenga el **archivo de diligencia debida**, las autorizaciones previas necesarias y un memorando debidamente suscrito (el “**memorando de solicitud**”) según lo dispuesto en el [Anexo 4](#) (modificado según corresponda respecto de las solicitudes que exigen solo una aprobación a nivel de la **BU**). El director ejecutivo de la **BU** debe implementar procedimientos de manera consistente con las disposiciones de esta Política para la aprobación de la **BU**. La naturaleza y el nivel de dichas aprobaciones debe guardar conformidad con la **clasificación de riesgos** de la **BU** para **intermediarios de ventas** similares, el riesgo inherente de prácticas anticompetitivas o corruptas en el segmento del mercado que corresponda y el nivel de remuneración propuesta al **candidato** o el volumen de los negocios a realizar por éste. El [Anexo 5](#) dispone las aprobaciones y notificaciones mínimas exigidas.
2. Independientemente del nivel de aprobación necesario, todos los **paquetes de solicitud** y sus aprobaciones deben contar con justificación suficiente de manera tal de demostrar razonablemente lo siguiente: (a) existe una justificación comercial para recurrir a un **intermediario de ventas** en general y un **candidato** en particular; (b) el **candidato** posee los antecedentes, la formación y la integridad necesarios y ha cumplido o cumplirá los requisitos de cumplimiento dispuestos; (c) la prestación de **servicios de marketing para el gobierno de los EE.UU.** o **servicios de ventas para el gobierno de los EE.UU.** (si correspondiera) no conferirá una ventaja comparativa injusta a UTC; y (d) el **candidato** desea y puede cumplir estrictamente con el **Acuerdo de intermediario de ventas**, las políticas de **UTC** y las leyes vigentes, incluidas aquellas que prohíben las prácticas anticompetitivas y corruptas.

### D. CONTRATACIÓN

1. Para cada **candidato** sometido a consideración para su aprobación, el **representante de la BU** o el director de asuntos legales de la **unidad operativa** (o quienes ellos designen) deberán: (a) entregar al **candidato** un contrato escrito en virtud del [Anexo 6](#), o sustancialmente similar a éste, (el “**acuerdo de intermediario de ventas**”) donde se detalle el alcance de sus tareas, las normas de desempeño, la remuneración y los términos de pago de conformidad con la declaración de justificación comercial emitida

<sup>5</sup>El riesgo de **ventaja comparativa injusta** suele surgir al contratar exempleados o empleados actuales del **gobierno federal de los EE.UU.** o **funcionarios de gobierno** municipal/local o estatal de los EE.UU. cuyo trabajo para terceros (entre ellos, los **gobiernos** federal, estatales/locales de los EE.UU.) podría facilitarles el acceso a información privada o relativa a la selección de recursos.



por el **patrocinador** y el **paquete de solicitud**, y (b) notificar al **candidato** por escrito acerca de lo siguiente: (i) la representación de **UTC** está sujeta a la recepción de todas las autorizaciones internas necesarias por parte de **UTC** y la debida suscripción del **acuerdo de intermediario de ventas**; (ii) no se devengará ningún pago ni se efectuarán pagos por adelantado; (iii) no se efectuará ningún pago ni existirá obligación de pago alguna, salvo por lo dispuesto expresamente en el **acuerdo de intermediario de ventas** suscrito; y (iv) el **candidato** debe observar estrictamente las disposiciones del **acuerdo de intermediario de ventas** y esta Política, y **UTC** iniciará las acciones legales correspondientes en caso de infracción, lo que incluye la extinción del **acuerdo**.

2. Ningún **intermediario de ventas** comenzará a representar a **UTC** ni recibirá remuneración alguna hasta tanto: (a) se hayan completado todos los procesos de diligencia debida y se hayan obtenido todas las aprobaciones que exige esta Política; y (b) la **unidad operativa** y el **intermediario de ventas** hayan suscrito el **acuerdo de intermediario de ventas** debidamente autorizado.
3. Los **intermediarios de ventas** a quienes se les haya aprobado la renovación de su **acuerdo de intermediarios de ventas** a punto de expirar (remitirse a la Sección H), deberán contratarse de conformidad con esta Sección D.

## E. REMUNERACIÓN

1. Política de remuneración y fijación de precios. El director ejecutivo de la **BU** deberá implementar políticas o procedimientos ("**Política de remuneración y fijación de precios**") que guarden conformidad con los requisitos de esta Política y rijan todos los tipos de remuneraciones (**transacciones de ventas directas**, servicios de **marketing para el gobierno de los EE.UU.** y servicios de **ventas para el gobierno de los EE.UU.**) y la fijación de precios (**transacciones de ventas indirectas**) para los **intermediarios de ventas**. La **Política de remuneración y fijación de precios** debe establecer criterios vinculantes que, al aplicarlos a un **intermediario de ventas** específico, o a una transacción o grupo de **intermediarios de ventas** o transacciones similares, generen un resultado predecible y empírico. La **Política de remuneración y fijación de precios** no conferirá a la gerencia (y la gerencia no podrá ejercer) la facultad de desviarse de los criterios establecidos o los resultados, salvo en la medida de que se ejerza dicha facultad para reducir la remuneración aplicable o descuentos sobre el precio de los productos. Al implementar la **Política de remuneración y fijación de precios** y aplicarla en ciertas circunstancias, el factor controlante debe ser la naturaleza de la transacción a realizar (es decir, **transacción de venta directa**, servicios de **marketing para el gobierno de los EE.UU.**, servicios de **ventas para el gobierno de los EE.UU.** o **transacción de venta indirecta**) y no la clasificación del **intermediario de ventas** (es decir, si es **distribuidor** o **NSR**). Asimismo, la **Política de remuneración y fijación de precios** debe ofrecer asesoramiento detallado a la **unidades operativas** que utilizan **intermediarios de ventas** con múltiples aptitudes (es decir, para **transacciones de venta directa**, servicios de **marketing para el gobierno de los EE.UU.**, servicios de **ventas para el gobierno de los EE.UU.** o **transacciones de venta indirecta**).
2. Directrices generales. Las remuneraciones y los descuentos en el precio del producto deben estructurarse de manera tal de ofrecer un retorno de valor basado en el mercado y un riesgo comercial razonable y, a su vez, mitigar sustancialmente el riesgo de corrupción. Si una **BU** desea ofrecer un honorario anticipado o reembolsar gastos (los "**gastos**") incurridos por un **intermediario de ventas** en representación de **UTC**, deben eliminarse las **remuneraciones contingentes**, o bien deben reducirse sustancialmente para reflejar que el **intermediario de ventas** no asumió la totalidad de los riesgos de recuperación de costos. El reembolso de **gastos** se limitará estrictamente a los gastos legítimos correspondientes al curso normal de los negocios (así como también desembolsos extraordinarios cuando se paga un honorario anticipado) incurridos por el **intermediario de ventas** que están directamente relacionados con su representación de **UTC** y guardan relación con la naturaleza y el monto de los gastos reembolsados a otros empleados de **UTC** de un rango similar. Excepto por los materiales promocionales y educativos, las muestras de productos, los reclamos de garantías y demás, las **unidades operativas** deben abstenerse de reembolsar los **gastos** incurridos por **intermediarios de ventas** que se dedican principalmente a **transacciones de venta indirecta**. Todos los incentivos relativos al desempeño del **intermediario de ventas** durante un período prolongado de tiempo o una serie de transacciones (por ejemplo, volumen total de unidades o

ventas) deben basarse en criterios vinculantes objetivos y deben estar estrictamente controlados y restringidos para evitar adelantos de hecho y responsabilidad laboral conjunta. Respecto de las **transacciones de venta indirecta**, se aconseja enfáticamente no ofrecer incentivos en forma de descuentos en efectivo (en lugar de descuentos en el precio por volumen para compras futuras de productos).

3. **Transacciones de venta directa.** Respecto de las **transacciones de venta directa**, la única forma de remuneración basada en las transacciones será la **remuneración contingente**. La **Política de remuneración y fijación de precios** deberá disponer criterios vinculantes objetivos que rijan dicha **remuneración contingente** que, al aplicarlos a un **intermediario de ventas** específico o a una **transacción de venta directa**, o a un grupo de **intermediarios de ventas** o **transacciones de venta directa** similares, generen un resultado predecible y empírico (expresado como suma monetaria fija/plana o porcentaje). La **remuneración contingente** se basará en las comisiones del mercado u otras similares para **transacciones de venta directa** (no el **diferencial de transacción de venta indirecta** para **transacciones de venta indirecta** similares), la cual se eliminará o se reducirá sustancialmente si el **intermediario de ventas** recibe un honorario anticipado o un reembolso de los **gastos**.
4. **Servicios de marketing y ventas al gobierno de los EE.UU.** La remuneración por la prestación de servicios de **marketing y ventas al gobierno de los EE.UU.** será un precio fijo o una tarifa fija por día u hora por los servicios prestados, o bien cuando este método sea impracticable o inapropiado, consistirá en un honorario anticipado mensual razonable. Está prohibido pagar adelantos, **remuneración contingente**, incentivos y honorarios de éxito, o similares.
5. **Transacciones de venta indirecta.** Respecto de las **transacciones de venta indirecta**, el único beneficio conferido en base a las transacciones realizadas será el diferencial (el "**diferencial de transacción de venta indirecta**") (de haberlo) entre el precio de compra del producto que pagó el **intermediario de ventas** a **UTC** y el precio de reventa del producto al **cliente**. La **Política de remuneración y fijación de precios** debe establecer criterios vinculantes objetivos que rijan el precio (incluidos los descuentos) de los productos que vende **UTC** a los **intermediarios de venta** de manera tal que, al aplicarlos a un **intermediario de ventas** específico o a una **transacción de venta indirecta**, o a un grupo de **intermediarios de ventas** o **transacciones de venta indirecta similares**, generen un resultado predecible y empírico (expresado como precio o porcentaje). La **BU** no deberá pagar una **remuneración contingente** ni ninguna otra remuneración monetaria relativa a una **transacción de venta indirecta**.

## F. PAGO

1. **Los intermediarios de ventas** deben presentar una factura detallada que describa con precisión y detalle razonable lo siguiente: (a) los servicios prestados (incluso cuando se le haya ofrecido al **intermediario de ventas** un honorario anticipado o una **remuneración contingente**); (b) la o las **transacciones de venta directa** que justifica; (c) las personas o **entidades** que prestaron los servicios; (d) el período de desempeño; y (e) todo **gasto** incurrido que deba pagarse en virtud del **acuerdo de intermediario de ventas** con los comprobantes originales a modo de documentación de soporte.
2. Los pagos se autorizarán únicamente si la factura cumple con los requisitos precedentes y si las actividades facturadas y los pagos: (a) están **expresamente autorizados por la Política de remuneración y fijación de precios** y el **acuerdo de intermediario de ventas** (y toda transacción o acuerdos de proyectos específicos debidamente autorizados y suscriptos, órdenes de compra o adendas); y (b) respecto de la **remuneración contingente**, cuenta con suficientes comprobantes que demuestran que la **unidad operativa** ha consumado la o las **transacciones de venta directa** en cuestión y ha percibido todo o parte del precio neto de venta correspondiente a dicha o dichas **transacciones**. En caso de que el **VP GEC** no haya otorgado una exención grupal, el monto de la **remuneración contingente** a pagar será estrictamente proporcional al precio neto de venta que se cobró.<sup>6</sup>

<sup>6</sup>Por ejemplo, si la **Política de remuneración y fijación de precios** autoriza una suma monetaria fija/plana de 2 por cada **transacción de venta directa** consumada, pero se consuma una **transacción de venta directa** con un precio neto de venta total de 100, y la **unidad operativa** a la fecha ha cobrado 50 de

3. Bajo ninguna circunstancia se efectuará un pago que: (a) no esté expresamente autorizado en virtud de un **acuerdo de intermediario de ventas**; (b) constituiría un adelanto de una **remuneración contingente** (por ejemplo, como adelanto antes de recibir el precio neto de venta o por una suma superior a la parte proporcional correspondiente); o (c) constituiría o generaría la apariencia de un **pago corrupto**.
4. Todos los pagos: (a) deberán estar aprobados o efectuarse por parte de la Oficina de Contralor de la **entidad corporativa** o quien ésta designe (para los **acuerdos de intermediarios de venta suscritos por la entidad corporativa/UTIO**) o el departamento de finanzas de la sede central de la **unidad operativa** (sin facultad de delegación) (para los **acuerdos de intermediario de ventas celebrados con las BU**); (b) deberán efectuarse exclusivamente por transferencia bancaria a una cuenta a nombre del **intermediario de ventas** autorizado en la jurisdicción correspondiente a dicho **intermediario de ventas** (si no hubiera excepciones aprobadas por el **VP GEC**); y (c) deberán registrarse en forma inmediata y precisa en los **libros y registros de la unidad operativa** correspondiente.
5. Respecto de **los servicios de marketing y ventas para el gobierno de los EE.UU.**, la **unidad operativa** en cuestión deberá examinar las facturas y los **gastos** denunciados para su reembolso a fin de determinar la “admisibilidad” y “asignabilidad” de dichos costos en virtud de las normas de admisibilidad de costos del **gobierno** federal de los EE.UU. Los honorarios y **gastos** que se paguen con relación a los servicios de **marketing y ventas para el gobierno de los EE.UU.** no deberán cobrarse, de manera directa o indirecta, al **gobierno** federal de los EE.UU. sin la autorización previa del personal contable del gobierno de la **unidad operativa** correspondiente o del Asistente de Contralor del departamento de Contabilidad del Gobierno de **UTC**.

## G. SUPERVISIÓN Y CAPACITACIÓN

1. General. Las **unidades operativas** deben supervisar y capacitar a todos los **intermediarios de ventas** lo suficiente como para garantizar el estricto cumplimiento de la letra y el espíritu de esta Política. La naturaleza y el alcance de la supervisión y la capacitación en cuestión deben reflejar la **clasificación de riesgo del intermediario de ventas**; y el **patrocinador** será el principal responsable de asegurar que se completen dichas supervisión y capacitación. Como parte de las responsabilidades de supervisión, el **patrocinador** debe realizar una o más de las siguientes actividades (en la medida que corresponda) de forma regular de manera tal de que sus certificaciones provengan del conocimiento directo del **patrocinador**: visitar las oficinas del **intermediario de ventas**, examinar su código de conducta o sus políticas relacionadas, comunicaciones y reuniones con sus gerentes y su personal, acompañar al personal en sus llamadas a **terceros** (para los **NSR**), visitar proyectos o sitios de transacciones actuales o potenciales, o hablar con los **terceros** que interactúan con el **intermediario de ventas**. El [Anexo 3](#) dispone los requisitos de supervisión y capacitación mínimos para **intermediarios de ventas** y **patrocinadores**.
2. Supervisión de proyectos/transacciones. Las **unidades operativas** deben implementar políticas o procedimientos que guarden conformidad con las disposiciones de esta Política y rijan el uso de **intermediarios de ventas** en proyectos o transacciones individuales para garantizar un uso apropiado/ una gestión transparente de los canales y que dichos proyectos o transacciones se reflejen de manera precisa y cabal en los **libros y registros de la unidad operativa**. Las solicitudes para contratar a un **intermediario de ventas** luego de las etapas iniciales de un proyecto o transacción, para cambiar de un **intermediario de ventas** a otro, o para cambiar la estructura del proyecto o la transacción de una **transacción de venta directa** a una **transacción de venta indirecta** (o viceversa) requieren una necesidad comercial legítima y convincente, y aprobaciones de alto rango (lo que incluye, sin limitación, el director de asuntos legales de la **unidad operativa**). En caso de que se demuestre la existencia de una necesidad comercial legítima y convincente, y se apruebe el cambio en la estructura de la transacción (por

---

ese precio, la **remuneración contingente** pagadera sería 1 (0,5\*2). Si, al aplicar el ejemplo precedente, la **Política de remuneración y fijación de precios** autoriza un porcentaje fijo del precio neto de ventas del 2% por cada **transacción de venta directa** consumada, la **remuneración contingente** pagadera será 1 (0,02\*50).

ejemplo, cambio de una **transacción de venta indirecta** a una **transacción de venta directa** a causa de la solicitud de buena fe de un **cliente** por una cuestión contractual con el fabricante de equipos originales (OEM)), la remuneración o el precio de la nueva estructura de transacciones deberá guardar conformidad con los criterios existentes dispuestos en la **Política de remuneración y fijación de precios** y no estarán sujetos a negociación con el **intermediario de ventas**. Las circunstancias bajo las cuales sea aplicable el pago del **arancel territorial** deberán documentarse en su totalidad en los **libros y registros de la unidad operativa**. No se podrán utilizar las disposiciones en materia de **aranceles territoriales** para el pago de **remuneraciones contingentes**: en caso de que una **unidad operativa** solicite para una **transacción de venta directa** a un **intermediario de venta** autorizado solo para **transacciones de venta indirectas**, dicha **unidad operativa** deberá en primer lugar obtener todas las autorizaciones necesarias como **NSR** de conformidad con las disposiciones de esta Póliza, y las remuneraciones respecto de dichos proyectos o transacciones deberán observar estrictamente las disposiciones de la **Política de remuneración y fijación de precios**.

## H. RENOVACIÓN DE LAS APROBACIONES

Las aprobaciones de los **intermediarios de ventas** deben renovarse al menos cada 4 años (2 años para los **intermediarios de ventas** calificados como **Categoría 1** (remitirse al [Anexo 3](#)) o quienes prestan servicios de **marketing o ventas al gobierno de los EE.UU.**). El director de asuntos legales de la **unidad operativa** puede conceder una prórroga por única vez de tres meses, siempre y cuando dicha **unidad operativa** haya determinado que existe una justificación comercial y que su desempeño garantiza la renovación, que la renovación en cuestión se encuentra en proceso y que el procedimiento de diligencia debida no ha arrojado ningún hallazgo adverso. Antes de iniciar el proceso de renovación de un **intermediario de ventas** existente, la **unidad operativa** en cuestión debe llevar a cabo una evaluación de desempeño y desarrollar una justificación comercial, así como también prescindir de los servicios de aquellos **intermediarios de ventas**, en virtud de lo dispuesto en la Sección 1, cuyo trabajo ya no se encuentre justificado (por ejemplo, si el segmento del mercado o el **cliente** ya está correctamente cubierto por empleados de **UTC**, o se encuentra inactivo o tiene mal rendimiento). La naturaleza y el nivel de la diligencia debida y las aprobaciones necesarias para la renovación solicitada por la **unidad operativa** deben reflejar la **clasificación de riesgo de los intermediarios de ventas** en cuestión y la importancia de los cambios (de haberlos) respecto del **intermediario de ventas**, el alcance de sus tareas o el **acuerdo de intermediario de ventas**. Los [Anexos 3](#) y [5](#) disponen los requisitos mínimos de diligencia debida y las aprobaciones necesarias para la renovación de **intermediarios de ventas** existentes, respectivamente.

## I. EXTINCIÓN

Si en algún momento durante el procesamiento de la solicitud o mientras dure la representación, el **Representante de la BU**, o quién éste designe, considera razonablemente que un **candidato o intermediario de ventas** no ha cooperado o no cooperará debidamente con el proceso de diligencia debida o supervisión, o bien no ha cumplido o no cumplirá totalmente con el **acuerdo de intermediario de ventas**, las políticas de **UTC** o la legislación vigente, deberá notificar por escrito al director de asuntos legales de la **BU**/quien éste designe o al **VP GEC**/quien éste designe (para los **intermediarios de ventas** aprobados por la **entidad corporativa** o que requieren aprobación de ésta), quien deberá asegurarse de tomar las medidas correctivas apropiadas.<sup>7</sup> Si se rescinde el contrato a algún **intermediario de ventas**, o bien no se renueva dicho contrato por cuestiones de cumplimiento, la **BU** deberá notificar inmediatamente al **VP GEC**.

<sup>7</sup>Si bien las cuestiones de falta de cooperación e incumplimiento deben evaluarse caso por caso, los motivos que constituyen causal suficiente para desvincular a un candidato o **intermediario de ventas** incluyen, en carácter no taxativo, que dicho **candidato o intermediario de ventas**: (a) no complete o no entregue los documentos o las certificaciones que exige esta Política, las políticas de implementación de la **BU** o el **acuerdo de intermediario de ventas**, o bien se niegue a hacerlo; (b) consigne información falsa o inapropiada; (c) no coopere con las actividades de diligencia debida, o bien se niegue a hacerlo, incluso participar en las reuniones necesarias o cooperar con **TRACE** u otra empresa de investigación independiente; (d) se encuentre en alguna "lista de alerta" del **gobierno** como parte no autorizada o con permisos restringidos; (e) tenga un conflicto de intereses irreconciliable con un empleado de **UTC** o algún tipo de relación inapropiada, prohibida o inexplicable con un competidor, **cliente**, **gobierno**, **funcionario de gobierno** u otra persona a cargo de tomar decisiones o con influencia en algún asunto respecto del cual el **candidato o intermediario de ventas** en cuestión deba representar a **UTC**; (f) que su contratación confiera a **UTC** una **ventaja comparativa injusta**; (g) se niegue a que **UTC** divulgue su carácter de **intermediario de ventas** como representante autorizado de **UTC** ante cualquier **cliente**, **gobierno**, o **funcionario de gobierno**; (h) reciba acusaciones (incluso investigaciones) o tenga antecedentes de prácticas corruptas o anticompetitivas; (i)

## J. EXENCIÓN GRUPAL

El **VP GEC** puede otorgar exenciones grupales de los requisitos de esta Política para grupos de **proveedores** similares que así lo soliciten si la **BU** demuestra que dichos **proveedores** presentan riesgos de cumplimiento muy bajos y están sujetos a los controles pertinentes. El **VP GEC** y los **Representantes de las BU** deben llevar una lista con todas las exenciones grupales aprobadas.

## K. INTEGRACIÓN DE ADQUISICIONES

En caso de adquisición de una empresa que tiene relaciones o acuerdos con uno o más **terceros** que, ya sea en la práctica o por definición, coinciden con el concepto de **intermediario de ventas**, la **BU** que adquirió a la empresa en cuestión deberá procurarse los nombres de dichos **terceros** y los acuerdos celebrados con éstos. A la mayor brevedad posible, y en caso de no contar con una prórroga o una exención grupal del **VP GEC**/quien éste designe, la **BU** correspondiente debe asegurarse de que todos los **terceros** reciban una capacitación sobre ética y cumplimiento dentro de los seis (6) meses luego de haber cerrado la transacción de adquisición y de que dichos **terceros** sean seleccionados, supervisados, aprobados, contratados, monitoreados, capacitados y remunerados de conformidad con los términos de esta Política dentro de los doce (12) meses luego de haber cerrado la transacción de adquisición, o bien de que se extingan los acuerdos que no cumplan los requisitos correspondientes.

## L. PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN

Las **BU** informarán lo siguiente anualmente al **Consejo de Cumplimiento y Riesgo de UTC** (remitirse al [CPM 34: Programa Global de Ética y Cumplimiento](#)): (a) información básica del **intermediario de ventas** (por ejemplo, número, tipo, ubicación, afiliación a qué **unidad operativa**, remuneración y reseña de la **clasificación de riesgos**); (b) reseña de las políticas existentes que rigen a los **intermediarios de ventas** (lo que incluye la **Política de remuneración y fijación de precios**) y las modificaciones significativas propuestas; (c) planes y programa de supervisión y capacitación (tanto en línea como presenciales); (d) estrategia de utilización de **intermediarios de ventas** (lo que incluye planes para el reemplazo de empleados de ventas internas); (e) cuestiones sustanciales en materia de gestión y administración de esta Política; (f) una reseña de los potenciales **intermediarios de ventas** rechazados como **candidatos** durante la etapa de inicio y los **intermediarios de ventas** existentes cuyos contratos se rescindieron o no se renovaron por causas no relacionadas con su desempeño; y (g) otros temas que solicite el **Consejo**.

## M. RESEÑA DE TRANSICIÓN

En el lapso de seis meses a partir de la fecha en la cual se realizó alguna revisión sustancial de esta Política (o el período que apruebe el **VP GEC**), cada **BU** deberá someter a consideración del **VP GEC** para su aprobación un plan integral a los efectos de exigir el cumplimiento total de esta Política a todos los **proveedores** existentes que en la práctica o por definición coinciden con el concepto del **intermediario de ventas** (y no recibieron una exención global) y a los **intermediarios de ventas** actuales que podrían estar fuera de cumplimiento a la fecha en la que se llevó a cabo la revisión. La presentación debe incluir la **clasificación de riesgos** de dichos **intermediarios de ventas** y un plan abreviado para los **intermediarios de ventas** de las Categorías 1, 2 y 3. En todos los otros casos que involucran **intermediarios de ventas** preexistentes, las **BU** están a cargo de asegurar el cumplimiento de todos los requisitos de esta Política, lo que incluye la aprobación por parte de la **entidad corporativa** cuando no haya sido solicitada en las revisiones anteriores.

---

tenga una condena penal, haya quebrado o sea insolvente, a nivel personal o corporativo; (j) tenga reputación de ser deshonesto o injusto o poco ético en su accionar comercial; (k) sea declarado persona no grata en alguna jurisdicción; (l) no suscriba el **acuerdo de intermediario de ventas**, o se niegue a hacerlo; (m) en repetidas ocasiones se niegue a permitir la realización de actividades de supervisión y auditoría razonables, no presente los informes solicitados, no asista a las capacitaciones requeridas o no coopere totalmente con las investigaciones internas y externas generadas por acusaciones de posibles delitos cometidos por el **intermediario de ventas**; o (n) no cumpla con el **acuerdo de intermediario de ventas**.



**ANEXO 3: DILIGENCIA DEBIDA, SUPERVISIÓN Y CAPACITACIÓN**

La siguiente tabla muestra los requisitos en materia de diligencia debida, supervisión y capacitación durante las etapas de ingreso, desempeño de las funciones y renovación. Cuando una **unidad operativa** desea contratar los servicios de un **intermediario de ventas** ya contratado por otra **unidad operativa** de la misma u otra **BU**, los requisitos de diligencia debida para la etapa de ingreso número 2, 6-9 y 16 (si se requieren/son aplicables) serán suficientes sin necesidad de hacer el proceso completo de diligencia debida siempre y cuando: (1) la clasificación de riesgos de la nueva función del **intermediario de ventas** sea la misma que la de su función anterior; (2) el **intermediario de ventas** siga siendo un miembro de **TRACE** vigente (si se requiere/corresponde); y (3) los informes archivados sobre los requisitos 4, 13-15 (según se requiera/corresponda) de diligencia debida tengan menos de 2 años de antigüedad. Si el **intermediario de ventas** había sido aprobado por una **entidad corporativa**, el **Representante de la BU** deberá notificar al **VP GEC** acerca de toda(s) la(s) modificación(es) propuesta(s) antes de modificar un **acuerdo de intermediario de ventas** existente o celebrar uno nuevo, de manera tal que el **VP GEC** pueda hacer una revisión y aprobación adicionales de ser necesario.

		CATEGORÍA DE CLASIFICACIÓN DE RIESGOS						
		1 <sup>8</sup>	2	3 <sup>9</sup>	4	5 <sup>10</sup>		
ETAPA	RENOVACIÓN	31	Diligencia debida 1-16 en la etapa de ingreso	X				
		30	Diligencia debida 1-14 en la etapa de ingreso si hay <b>cambio sustancial</b>	N/A	X			
		29	Diligencia debida 1-13 en la etapa de ingreso	N/A	X			
		28	Diligencia debida 1-13 en la etapa de ingreso si hay <b>cambio sustancial</b>	N/A	N/A	X		
		27	Diligencia debida 1-12 en la etapa de ingreso	N/A	N/A	X		
		26	Diligencia debida 1-10 en la etapa de ingreso	N/A	N/A	N/A	X	
		25	Diligencia debida 1-7 en la etapa de ingreso	N/A	N/A	N/A	N/A	X
	DESEMPEÑO	24	Capacitación presencial y revisión de aseguramiento en el sitio anual	X				
		23	Informe de actividades mensuales del <b>intermediario de ventas</b>	X				
		22	Capacitación presencial y plan de revisión de aseguramiento en el sitio	N/A	X			
		21	Lista de alerta / base de datos / control de los medios anual	X	X			
		20	Búsqueda en Internet anual	[X]	[X]	X		
		19	Capacitación en línea de <b>intermediario de ventas</b> anual	X	X	X		
		18	Certificación del <b>intermediario de ventas</b> anual	X	X	X		
17	Certificación de <b>patrocinador</b> anual	X	X	X	X	X		
INGRESO	16	Declaración relativa a material de defensa	X					
	15	ICP/ referencia de la Embajada	X					
	14	Selección o revisión <b>TRACE</b> , o informe similar	X	X				
	13	Certificación <b>TRACE</b> o informe similar	[X]	X	X			
	12	Entrevista con el <b>candidato</b>	X	X	X			
	11	Verificación de conflicto de intereses con la <b>unidad operativa</b>	X	X	X			
	10	Búsqueda en Internet	X	X	X	X		
	9	Verificación de <b>legajo de proveedor rechazado en la unidad operativa</b>	X	X	X	X		
	8	Declaración de justificación comercial de <b>patrocinador</b>	X	X	X	X		
	7	Certificación del <b>representante de la BU</b>	X	X	X	X	X	
6	Certificación de <b>patrocinador</b>	X	X	X	X	X		
5	Verificación de exempleado de <b>UTC</b>	X	X	X	X	X		
4	Informe de referencias comerciales	[X]	[X]	[X]	X	X		
3	Búsqueda de prohibición de MK	X	X	X	X	X		
2	Certificación de <b>candidato</b>	X	X	X	X	X		

<sup>8</sup>La categoría 1 está reservada para: (a) **representantes de ventas que no son empleados de la BU Aero nuevos**; y (b) **representantes de ventas que no son empleados de la BU Aero existentes** autorizados a recibir una **remuneración contingente** por la venta de aeronaves o motores de aeronaves, sistemas o subsistemas (sin incluir la **remuneración contingente** exclusivamente por la venta de repuestos de aeronaves).

<sup>9</sup>Requisitos de diligencia debida, supervisión, capacitación y renovación mínimos para los **intermediarios de ventas** que prestan servicios de **marketing o ventas al gobierno de los EE.UU.**

<sup>10</sup>La Categoría 5 debería reservarse a los **intermediarios de ventas** que trabajan en países con un Índice de Percepción de Corrupción (CPI, por sus siglas en inglés) mayor que 65, riesgo de corrupción muy bajo y, al aplicar los factores dispuestos en la Nota al Pie 4, presentan el riesgo de cumplimiento relativo más bajo en comparación con las **BU** que son sus pares.

1	Cuestionario de candidato	X	X	X	X	X
---	---------------------------	---	---	---	---	---

**Notas:**

1. El **candidato** completó y suscribió el cuestionario donde se detalla la siguiente información acerca del **candidato**: (a) información corporativa/personal básica; (b) propiedad; (c) **afiliadas**; (d) personal clave; (e) directivos o personal clave exempleados de **UTC**; (f) autorizaciones/ vigencia/ solvencia; (g) relación con **UTC/gobiernos/ funcionarios de gobierno/ clientes**; (h) otras relaciones/ afiliaciones (por ejemplo, competidores de **UTC**, asociaciones de comerciantes); (i) programas de ética/ cumplimiento y conducta; y (j) referencias.
2. El **candidato** completó/ suscribió la certificación de conformidad con lo dispuesto en su cuestionario y su formación/documentos operativos y su entendimiento de las leyes y políticas vigentes de **UTC**, su capacidad/voluntad de cumplir con ellas, etc. *Puede incorporarse como parte del cuestionario del candidato*;
3. Búsqueda por parte del **representante de la BU**/quien(es) este designe sobre prohibición de MK. *Se confirma que el candidato, los afiliados conocidos y sus directivos/personal clave no figuran en ninguna lista de alerta del gobierno con prohibiciones o restricciones*;
4. Informe de Dun Bradstreet, TRAC o verificación equivalente a TRACE procurado por el **representante de la BU**/quien(es) este designe. *Verificación cruzada de precisión con el cuestionario del candidato y la certificación del candidato*;
5. Verificación por parte del **representante de la BU**/quien(es) éste designe de los directivos o el personal clave identificados en el cuestionario del **candidato**, o bien como exempleados de **UTC**. *Confirmación de la inexistencia de antecedentes en el sistema de gestión o el legajo del empleado de conducta indebida o infracción de las políticas corporativas durante la vigencia de su empleo en UTC*;
6. El **patrocinador** completó/suscribió la certificación para examinar las políticas de **UTC** aplicables y el **Código de Conducta de Proveedores de UTC** con el **candidato** (y para las Categorías 4 y 5, capacitación del cumplimiento y ética exigidos por la **BU**), revisó el **archivo de diligencia debida** y no conoce hechos o circunstancias que sugieran que el **candidato** no puede/no desea cumplir con las leyes vigentes/ las políticas de **UTC**;
7. El **representante de la BU**/quien(es) éste designe completaron/suscribieron la certificación según su revisión del **archivo de diligencia debida** y no conocen hechos o circunstancias que indiquen que el **candidato** no puede/no desea cumplir con las leyes vigentes/ las políticas de **UTC**.
8. Justificación escrita/firmada por el **patrocinador** sobre el uso de un **intermediario de ventas/candidato** y la remuneración propuesta, lo que incluye una descripción de la **unidad operativa**, los recursos de venta internos, el mercado pertinente, los procesos/criterios de selección, el alcance de las tareas/los criterios de desempeño, los motivos para apoyar al **candidato**, la **Política de remuneración y fijación de precios** aplicable, la estructura de remuneración (incluido el total estimado y los límites por transacción/por única vez, incluso si están incluidos en el precio del producto de **UTC** y cómo (por ejemplo, para programas FMS/FMF financiados por el **gobierno** de los EE.UU., independientemente de que la remuneración sea un costo directo o indirecto permitido en virtud de las leyes y regulaciones del **gobierno** de los EE.UU.);
9. Verificación del **representante de la BU**/quien(es) éste designe del **legajo de proveedor rechazado en la unidad operativa**; *Confirmar que el candidato/sus directivos/ personal principal/afiliadas no hayan sido rechazados/desvinculados anteriormente*.
10. Búsqueda en Google o motor de búsqueda equivalente por parte del **representante de la BU**/quien(es) este designe del **candidato**, sus **afiliadas** conocidas y sus directivos/ personal principal. *Confirmación de la inexistencia de información sustancialmente negativa acerca del candidato/sus directivos*;
11. Verificación por parte del **representante de la BU**/quien(es) éste designe de la lista de empleados de la **unidad operativa** y la lista de contactos de emergencia de los empleados con los directivos/ personal principal del **candidato**. *Confirmación de que ningún empleado de la unidad operativa contratante tiene un interés financiero u otro (directo o indirecto) en el candidato*;
12. Entrevista (telefónica, presencial o *in situ*) a los directivos del **candidato** por parte del **representante de la BU**/quien(es) éste designe (o por parte del director de asuntos legales (presencial o *in situ*) para todos los que son Categoría 1; y por parte del director de asuntos legales /telefónica, presencial o *in situ*) para todos los que son Categoría 2). *Confirmación de los antecedentes y las calificaciones del candidato, y evaluación del cuestionario del candidato, autorizaciones/documentos operativos del candidato y certificación del candidato*;
13. *Informe de certificación TRACE* o informe similar de una empresa de investigación independiente reconocida (aprobada por el director de asuntos legales de la **BU**/quien(es) éste designe que detalle lo siguiente: (a) verificación de antecedentes (información corporativa/personal básica, titularidad, **afiliadas**, personal clave, autorizaciones/vigencia/solvencia); (b) búsquedas en bases de datos/redes (incluido en listas de alerta emitidas por el **gobierno**); y (c) evaluación de las calificaciones/ reputación mediante consultas a los **clientes**, colegas de la industria, reguladores, otras fuentes independientes y el personal del **candidato**; El **representante de la BU**/quien(es) éste designe pueden confiar en las pruebas que ofrece el informe de certificación **TRACE** (siempre y cuando el **candidato** o **intermediario de ventas** tenga vigencia) o un informe similar realizado por una empresa de investigación independiente en reemplazo de los puntos 3, 4 y 10;
14. *Informe de selección o revisión TRACE* o informe similar de una empresa de investigación independiente reconocida (aprobada por el director de asuntos legales de la **BU**/quien(es) éste designe que detalle lo siguiente: (a) verificación de antecedentes (información corporativa/personal básica, titularidad, **afiliadas**, personal clave, autorizaciones/vigencia/solvencia); (b) búsquedas en bases de datos/redes (incluido en listas de alerta emitidas por el **gobierno**); y (c) evaluación de las calificaciones/ reputación mediante consultas a los **clientes**, colegas de la industria, reguladores, otras fuentes independientes y el personal del **candidato**; y (d) inspección *in situ* (y fotografías) del domicilio legal y real del **candidato** y entrevistas *in situ* con el personal del **candidato**. El **representante de la BU**/quien(es) éste designe pueden confiar en las pruebas que ofrece el informe de certificación **TRACE** (siempre y cuando el **candidato** o el **intermediario de ventas** tenga vigencia) o un informe similar realizado por una empresa de investigación independiente autorizada en reemplazo de los puntos 3, 4 y 10. El **representante de la BU**/quien(es) éste designe también pueden confiar en la certificación **TRACE** u otra equivalente aprobada por una empresa de investigación independiente autorizada en reemplazo del informe de *selección o revisión TRACE* u otro informe similar realizado por una empresa de investigación independiente autorizada; siempre y cuando el director de asuntos legales de **UTC** lleve a cabo una inspección y la investigación *in situ* (junto con el punto 12 dispuesto en el párrafo "d");
15. Perfil internacional de la compañía y, a menos que esté incluido en el informe ICP, una referencia del Consejero Comercial de la embajada estadounidense más cercana. Un informe de *selección o revisión TRACE*, con inclusión de un informe ICP o referencia de la Embajada, serán suficientes en reemplazo de este requisito;
16. Si el alcance de las tareas propuestas al **candidato** incluyen materiales o servicios de defensa, se debe completar un Cuestionario en virtud del ITAR (Reglamento sobre tráfico de armas internacional, por sus siglas en inglés) de conformidad con el Manual de Requisitos de Cumplimiento en materia de Comercio Internacional de UTC. Si los requisitos dispuestos en el ITAR, Parte 129, se aplican al **candidato**, se requieren pruebas del cumplimiento del ITAR, Parte 129, por parte del **candidato** de conformidad con las disposiciones del Manual de Requisitos de Cumplimiento en materia de Comercio Internacional de UTC;
17. El **patrocinador** completó/suscribió la certificación de conformidad con el cuestionario del **candidato** y las declaraciones y garantías del **acuerdo de intermediario de ventas** (es decir, sin **cambios sustanciales**) y el cumplimiento con las políticas de **UTC**, la legislación vigente y las cláusulas del **acuerdo de intermediario de ventas**;
18. El **intermediario de ventas** completó/suscribió la certificación de conformidad con el cuestionario del **candidato** y las declaraciones y garantías del **acuerdo de intermediario de ventas** (es decir, sin **cambios sustanciales**) y el cumplimiento con las políticas de **UTC**, la legislación vigente y las cláusulas del **acuerdo de intermediario de ventas**;
19. El **intermediario de ventas** completa el programa de capacitación en línea exigido por la **BU** en base a su **clasificación de riesgos**;
20. Ídem al punto 10, anualmente;



21. Búsqueda del **intermediario de ventas**, sus **afiliadas** conocidas y sus directivos/personal principal en listas de alerta emitidas por el **gobierno**, bases de datos y medios a cargo de **TRACE** o una empresa de investigación independiente autorizada. *Confirmación de la inexistencia de información sustancialmente negativa acerca del intermediario de ventas/sus directivos*. El **representante de la BU** puede confiar en el punto 21 en remplazo de la búsqueda en Google o mediante motores de búsqueda similares (punto 20) si las búsquedas realizadas en los medios por parte de una empresa de investigaciones incluyen búsquedas en Internet;
22. Reseña *in situ* (según el plan de la **BU**) por parte del personal de cumplimiento de la **BU** sobre el **intermediario de ventas**;
23. El **intermediario de ventas** completa/suscribe los informes de actividad escritos describiendo en detalle las actividades realizadas por dicho **intermediario de ventas** durante el período informado. El **intermediario de ventas** certificará la precisión de cada informe de actividades y que continúa vigente el cuestionario del **candidato** y las declaraciones y garantías del **acuerdo de intermediario de ventas** (es decir, que no hay **cambios sustanciales**), así como también el cumplimiento del **intermediario de ventas** de las políticas de **UTC**, la legislación vigente y el **acuerdo de intermediario de ventas**. El **patrocinador** certificará que ha revisado el informe de actividades escrito, que apoya el uso continuo del **intermediario de ventas**, que sigue teniendo vigencia lo dispuesto en el cuestionario del **candidato** y las declaraciones y garantías del **acuerdo de intermediario de ventas** (es decir, que no hay **cambios sustanciales**) y el cumplimiento del **intermediario de ventas** de las políticas de **UTC**, la legislación vigente y el **acuerdo de intermediario de ventas**, así como también que desconoce información que sugiera que la actividad del informe es incorrecta o que el **intermediario de ventas** ha adoptado alguna conducta que infringe la ley, el Código de Ética de **UTC** o sus políticas, incluida la Sección 48. El **patrocinador** deberá conservar durante la vigencia de la representación y por tres (3) años más copias de todos los informes recibidos, así como también deberá entregar una copia de cada informe y certificación al **representante de la BU**, quien llevará un archivo de dichos informes en la **BU** central. La certificaciones del **intermediario de ventas** y el **patrocinador** entregadas con relación al informe de actividad mensual del **intermediario de ventas** remplazan los requisitos 17 y 18;
24. El director de asuntos legales del **BU** realizará una revisión de cumplimiento *in situ* del **intermediario de ventas** anualmente.

**ANEXO 4: MEMORANDO DE SOLICITUD**

**FECHA:** [ ]  
**PARA:** Vicepresidente de UTC, Contralor  
 Vicepresidente de UTC, Ética y Cumplimiento Global  
**DE:** [Patrocinador]  
 [Director Ejecutivo de la Unidad Operativa]  
 [Representante de la BU]  
**ASUNTO:** ACCIÓN: Propuesta de Acuerdo de Intermediario de Ventas con [Candidato]

**Aprobación solicitada**

 1. Resumen

[BU] solicita su aprobación de [Candidato] para representar a [BU] como [Distribuidor/NSR] [describir la naturaleza de la representación]. Se requiere una aprobación en virtud del CPM 48E porque [describir el motivo por el cual se solicita la aprobación (por ejemplo, **NSR de la BU Aero** nuevo, **NSR de la BU Aero** autorizado a recibir **remuneración contingente**, **remuneración contingente calificativa**, **honorario anticipado calificativo**, **términos no estándar**, **cambio sustancial**). Si se trata de una **remuneración contingente calificativa**, ofrecer una breve descripción de la(s) **transacción(es) de venta directa**, lo que incluye el precio bruto y el precio neto contractual, y la remuneración propuesta en USD y en %].

 2. Acuerdo propuesto

La [BU] solicita la aprobación de [entidad contratante de UTC] para celebrar un **Acuerdo de Intermediario de Ventas** con [Candidato], de conformidad con los siguientes términos y condiciones comerciales principales:

Disposiciones principales	
Productos/ servicios	[Consignar productos y servicios]
Territorio de ventas/ Índice TI y clientes	[Identificar cada país en el territorio de ventas con su actual índice de percepción de corrupción TI y toda descripción o restricción pertinente de los <b>clientes</b> cubiertos por el Acuerdo]
Remuneración	[Resumir la estructura y los montos, incluyendo los límites por transacción y por única vez del contrato. Si hay <b>remuneración contingente</b> , indicar el porcentaje del precio de venta y el precio de venta o rango típico. La descripción debe detallar si se incluye la <b>remuneración contingente</b> o no en el precio de los productos y, de ser así, cómo (por ejemplo, para los programas FMS/FMF financiados por el <b>gobierno</b> de los EE.UU., si los costos directos o indirectos de la <b>remuneración contingente</b> están permitidos en virtud de las leyes y regulaciones pertinentes del <b>gobierno</b> de los EE.UU.)]
Remuneración máxima	[Estimación razonable de la remuneración máxima que el <b>candidato</b> puede percibir por una única transacción o un conjunto de transacciones relacionadas durante la vigencia de sus prestaciones]
Vigencia	[por ejemplo, "x años desde la fecha de suscripción del <b>Acuerdo de intermediario de Ventas</b> aprobado"]
Términos no estándar	[Descripción de todos los <b>Términos No estándar</b> ]

 3. Aprobaciones

[Descripción de todas las aprobaciones de la BU requeridas/obtenidas]

**Justificación comercial**

 1. Requerimiento de un intermediario de ventas

[Explicación detallada acerca de por qué es necesario o conveniente utilizar un **intermediario de ventas** en lugar de, o además de, empleados de UTC en el territorio de ventas, y cómo se relaciona con las calificaciones específicas que se exigen a cualquier **candidato**, así como también la descripción de los servicios, los estándares de desempeño y las disposiciones sobre presentación de información del **Acuerdo de Intermediario de Ventas** propuesto]

 2. Identificación y selección del candidato

[Descripción del alcance de la investigación de mercado realizada para identificar posibles candidatos. Identificación de todos los candidatos considerados, e indicación acerca de si se consideró a cada uno de ellos debidamente calificado para satisfacer las necesidades de UTC y, en caso contrario, por qué no. Descripción detallada del **Candidato**, lo que incluye sus directivos, estructura corporativa, rango completo

de actividades, empleados, ubicaciones físicas, ingresos e información comercial similar, y acerca de cómo el **candidato** prestará los servicios propuestos, lo que incluye la identificación de los empleados clave. Explicación acerca de por qué se seleccionó al **candidato** sobre la base de los criterios a los que se apunta, incluida su capacidad de cumplir con los requisitos de desempeño identificados y los costos. Si la base de la solicitud de aprobación es la **remuneración contingente calificativa**, descripción acerca de por qué y cómo el **candidato** puede ayudar a UTC a asegurarse la **transacción de venta directa** en cuestión o una serie de **transacciones de venta directa** relacionadas.]

#### **Racionalidad de la remuneración propuesta**

[Facilitar una reseña de la **Política de remuneración y fijación de precios** de la BU, la remuneración propuesta (con inclusión de todos los elementos, entre ellos la **remuneración contingente**, honorarios anticipados, **gastos**, incentivos) y en qué medida la remuneración propuesta está autorizada por la **Política de remuneración y fijación de precios**. Explicación detallada de por qué la estructura propuesta y el nivel de la remuneración en cuestión son razonables con relación al valor específico que se ofrecerá y el riesgo comercial que asume el **candidato**, y minimizan el riesgo de corrupción en la medida de lo posible.]

#### **Diligencia debida**

[Descripción del proceso de diligencia debida realizado]

#### **Acuerdo de intermediario de ventas**

Salvo por lo dispuesto precedentemente, el Candidato ha aceptado el Acuerdo de Intermediario de Ventas (el "Acuerdo"), el cual se ha ajustado a la naturaleza del mercado y los productos y servicios pertinentes, lo que incluye todas las disposiciones del Anexo 6 (según corresponda) de la Sección 48E del Manual de Políticas Corporativas: Intermediarios de ventas. El representante de la BU (o quien éste designe) ha informado claramente al Candidato acerca de la decisión de UTC de que sus Intermediarios de Ventas observen los requisitos de la Sección 48 del Manual de Políticas Corporativas: Anticorrupción y la Sección 48E, el Acuerdo de Intermediario de Ventas y las leyes vigentes, y que UTC iniciará todas las acciones legales correspondientes en caso de infracción, lo que incluye la extinción del Acuerdo de Intermediario de Ventas. Asimismo, el Representante de la BU (o quien éste designe) ha informado al Candidato que todos los acuerdos están sujetos a la recepción de todas las aprobaciones necesarias y la firma del Acuerdo final por todas las partes, que no se devengarán pagos a favor del Intermediario de Ventas ni se efectuarán pagos en virtud del Acuerdo de Intermediario de Ventas antes de obtener todas las aprobaciones y firmas finales, y que no se efectuará ningún pago que no esté dispuesto por escrito en el Acuerdo.[Explicación y justificación detallada acerca de los **Términos no estándar** u otras variaciones de lo anterior]

#### **Supervisión y capacitación**

[Descripción de todas las actividades de supervisión realizadas por las partes responsables de la BU (incluido el **Patrocinador**) y la capacitación que debe recibir el **Candidato**.]

### **CERTIFICACIÓN**

Con el envío de este Memorando de Solicitud, el Patrocinador y el Director Ejecutivo de la Unidad Operativa y el Representante de la BU certifican mediante el presente que desconocen todo hecho o circunstancia por los cuales esta designación podría violar o infringir las Secciones 48 o 48E o las leyes vigentes, y el Patrocinador reconoce que es el/la principal responsable de la supervisión y la capacitación del Candidato para garantizar que cumpla estrictamente con la letra y el espíritu de las Secciones 48 y 48E de la Política de UTC.

**ANEXO 5: APROBACIONES Y NOTIFICACIONES**

La **BU** debe cumplir con los más exigentes de los siguientes requisitos de aprobación para que el **intermediario de ventas** cumpla con más de uno de los criterios de las Tablas 1 y/o 2

**Tabla 1: Intermediarios de ventas que prestan servicios de marketing o ventas al gobierno de los EE.UU.**

ETAPA	CRITERIO Y APROBACIÓN				
		Marketing para el gobierno de los EE.UU.		Ventas para el gobierno de los EE.UU.	
		Gob. estatal/ local de los EE.UU.	Gob. Federal de los EE.UU.	Gob. Estatal/local de los EE.UU.	Gob. Federal de los EE.UU.
Ingreso	Sin remuneración contingente calificativa o presunto lobista	Director de asuntos legales de la <b>unidad operativa</b>	Persona designada por el director de asuntos legales de la <b>BU</b>	Persona designada por el director de asuntos legales de la <b>BU</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ <b>VP GEC</b></li> </ul>
	Remuneración fija calificativa	Persona designada por el director de asuntos legales de la <b>BU</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Persona designada por el <b>VP GEC</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Persona designada por el <b>VP GEC</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ <b>VP GEC</b></li> </ul>
	Presunto lobista	Aprobaciones exigidas por el <a href="#">CPM 48D: Lobistas</a> .			
Desempeño de las tareas	Cambio sustancial	Persona designada por el director de asuntos legales de la <b>BU</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Persona designada por el <b>VP GEC</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Persona designada por el <b>VP GEC</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ <b>VP GEC</b></li> </ul>
Renovación	Sin cambio sustancial	Director de asuntos legales de la <b>unidad operativa</b>	Director de asuntos legales de la <b>unidad operativa</b>	Persona designada por el director de asuntos legales de la <b>BU</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Persona designada por el director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Persona designada por el <b>VP GEC</b></li> </ul>
	Cambio sustancial	Persona designada por el director de asuntos legales de la <b>BU</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Persona designada por el <b>VP GEC</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Persona designada por el <b>VP GEC</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ <b>VP GEC</b></li> </ul>

**Tabla 2: Otros criterios**

ETAPA	CRITERIOS	APROBACIÓN
Ingreso	Remuneración contingente calificativa de BU	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Gerente general de la <b>BU</b></li> <li>▪ Director Ejecutivo BU</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Categoría 1; o</li> <li>▪ Términos no estándar; o</li> <li>▪ Remuneración contingente calificativa corporativa; o</li> <li>▪ Remuneración fija calificativa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aprobadores de ingreso superiores a las <b>BU</b></li> <li>▪ Vicepresidente de UTC, Contralor</li> <li>▪ <b>VP GEC</b></li> </ul>
Desempeño de las tareas	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cambio sustancial o</li> <li>▪ Remuneración contingente calificativa corporativa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aprobadores de ingreso superiores a las <b>BU</b></li> <li>▪ Vicepresidente de UTC, Contralor</li> <li>▪ <b>VP GEC</b></li> </ul>
	Doble uso	Persona designada por el <b>VP GEC</b> (notificación)
Renovación	Sin cambio sustancial	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Persona designada por el director de asuntos legales de la <b>BU</b></li> <li>▪ Persona designada por el <b>VP GEC</b></li> </ul>
	Cambio sustancial	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aprobadores de ingreso superiores a las <b>BU</b></li> <li>▪ <b>VP GEC</b></li> </ul>

A los efectos de las [Tablas 1 y 2](#):

Se entiende que una **remuneración contingente calificativa de BU** es una **remuneración contingente** propuesta para una **transacción de venta directa**, o un conjunto de **transacciones de venta directa** relacionadas, superior a USD 500.000.

Se entiende que **presunto lobista** es un **intermediario de ventas** que se presume un **lobista** en virtud de las leyes federales o estatales/locales de los EE.UU. por prestar servicios de **marketing** o **ventas al gobierno de los EE.UU.** Se entiende por **uso doble** el uso de un **intermediario de ventas** existente y ya aprobado por la **entidad corporativa** con otro carácter diferente al ya aprobado o informado previamente a la **entidad corporativa**.

Se entiende que una **remuneración contingente calificativa corporativa** es una **remuneración contingente** propuesta para una **transacción de venta directa**, o un conjunto de **transacciones de venta directa** relacionadas, que consiste en lo siguiente:

**Tabla 3: Remuneración contingente calificativa corporativa**

Estado del intermediario de ventas	CPI ≤ 50	CPI > 50
Intermediario de ventas nuevo	> USD 500.000	> USD 1,5 millones
Intermediario de ventas existente	> USD 1,5 millones	> USD 3 millones

A los efectos de la [Tabla 3](#):

- Se entiende por “**intermediario de ventas existente**” a un **intermediario de ventas**:(1) que tiene experiencia de dos años consecutivos/continuos o más representando a la **BU** que solicita la aprobación de la **entidad corporativa**; o (2) que ya ha sido aprobado por la **entidad corporativa** dentro de los últimos dos años para presentar a la **BU** que solicita la aprobación de la **entidad corporativa** respecto de una transacción individual que está relacionada con la transacción para la cual se pide aprobación o que es sustancialmente similar a ésta (por ejemplo, para los mismos tomadores de decisiones, equipos o servicios, configuración o uso, etc.)
- Se entiende por “**intermediario de ventas nuevo**” a un **intermediario de ventas** que tiene menos de dos años consecutivos de experiencia representando a la **BU** que solicita la aprobación de la **entidad corporativa** o quien no ha recibido ninguna aprobación de la **entidad corporativa** durante los últimos dos años.
- Se entiende por “**CPI**” el índice de percepción de la corrupción más recientemente publicado por **Transparency International** respecto del país donde la o las transacciones se han de llevar a cabo.

Se entiende por “**Términos no estándar**”: (1) la obligación de pagar una remuneración a cambio de la representación de **UTC** por parte del **intermediario de ventas** que es exigible luego de la extinción del **Acuerdo de Intermediario de Ventas**; (2) las remuneraciones no autorizadas o que exceden lo dispuesto en la **Política de remuneración y fijación de precios de la BU**; (3) el pago de cualquier remuneración de cualquier manera que no sea mediante la cuenta bancaria en el territorio de ventas registrado a nombre del **intermediario de ventas**; (4) el pago de una **remuneración contingente** sobre una base que no sea el proporcional de lo cobrado realmente por la **unidad operativa** en concepto del precio neto de venta de un producto o servicio de conformidad con el cual corresponde pagar una **remuneración contingente**; (5) un **Acuerdo de Intermediario de Ventas** propuesto a un **NSR** por un plazo que excede los 4 años (o 2 años para la **Categoría 1** según lo dispuesto en el [Anexo 3](#)) o a **intermediarios de ventas** que prestan servicios de **marketing** o **ventas al gobierno de los EE.UU.**; y (6) **Acuerdo de Intermediario de Ventas** cuyas disposiciones difieren sustancialmente de los términos y condiciones dispuestos en el [Anexo 6](#).

Se entiende por **remuneración fija calificativa** un precio fijo u honorario anticipado superior a USD 15.000 por mes o USD 180.000 por año.

**ANEXO 6: ACUERDO DE INTERMEDIARIO DE VENTAS (“SIA”, por sus siglas en inglés)**

Los puntos 2-4 y 10-14 se requieren para la **Categoría 5**, los puntos 2-5, 10-14 se requieren para la **Categoría 4**, y los puntos 1-15 se requieren para las **Categorías 1-3 de intermediarios de ventas** (remitirse al **Anexo 3**). El punto 15 se requiere solo si corresponde (por ejemplo, para los servicios de **marketing** o **ventas al gobierno de los EE.UU.**)

	SECCIÓN	TEMA GENERAL	DESCRIPCIÓN
1	Comercial general	Descripción de las tareas/ Territorio de ventas	Detalle suficiente de la descripción de las tareas y el territorio de ventas a fin de brindar un marco mensurable/auditable para una supervisión y una evaluación de desempeño eficaces.
2		Remuneración	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Todas:</b> Máximos totales y tipo de remuneración (máximos mensuales/anuales/acuerdo, según corresponda)</li> <li>• <b>Remuneración contingente (NSR):</b> Tarifa(s) porcentual(es) aplicable(s) y máximo(s) por transacción</li> <li>• <b>Gastos:</b> Descripción detallada de los gastos reembolsables/no reembolsables</li> <li>• <b>Anticipo:</b> Monto mensual</li> <li>• <b>Incentivo:</b> Descripción detallada de los objetivos/condiciones y las tarifas/sumas aplicables</li> </ul>
3		Pago	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Todas:</b> Únicamente por transferencia bancaria (a menos que de haya otorgado una excepción) a una cuenta bancaria en el territorio de ventas inscripto a nombre del <b>intermediario de ventas</b></li> <li>• <b>Remuneración contingente (NSR):</b> No obligatoria a menos que <b>UTC</b> concrete una <b>transacción de venta directa</b>, en cuyo caso el pago se limitará a una proporción del monto cobrado por la <b>unidad operativa</b> del precio neto de venta del producto o servicio con relación al cual se paga la <b>remuneración contingente</b></li> <li>• <b>Gastos:</b> Por vencido, con presentación de la factura detallada</li> <li>• <b>Incentivo:</b> Por vencido, si se cumplen ciertos objetivos/condiciones.</li> </ul>
4	Cláusulas	Ética comercial/ cumplimiento	<p>El <b>intermediario de ventas</b> acepta incondicionalmente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir en todo momento con: (a) las leyes vigentes, incluidas las leyes que prohíben colusión, conflicto de intereses, corrupción y competencia desleal; y (b) el <a href="#">Código de Conducta de Proveedores de UTC</a>;</li> <li>• Abstenerse (en forma directa o indirecta) en todo momento de ofrecer, prometer, intentar proveer o proveer:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ un <b>pago corrupto</b>; o</li> <li>○ a un empleado de <b>UTC</b>, un <b>cliente</b> o un <b>funcionario de gobierno</b>, una propiedad, un interés financiero u otra participación (por ejemplo, cargo en el gobierno, empleo, asesoría, contratación) en un <b>intermediario de ventas</b>;</li> </ul> </li> <li>• Abstenerse de transformarse durante la vigencia del <b>SIA</b> en <b>funcionario de gobierno</b> o representante de un <b>funcionario de gobierno</b>;</li> <li>• Registrar de manera inmediata y precisa en sus <b>libros y registros</b> todas las transacciones y <b>gastos</b> relacionados con su representación de <b>UTC</b>; y</li> <li>• Cumplir con todos los requisitos de inscripción y presentación de información aplicables relativos a su trabajo para <b>UTC</b>.</li> </ul>
5		Capacitación	El <b>intermediario de ventas</b> acepta completar todas las capacitaciones en línea obligatorias y asistir a todas las capacitaciones presenciales a solicitud razonable de <b>UTC</b> .
6		Auditoría	<p>El <b>intermediario de ventas</b> acepta facilitar, mediando una notificación razonable, a <b>UTC</b> o a un representante autorizado de <b>UTC</b> acceso suficiente a sus sitios operativos, su personal y los <b>libros y registros</b> (inspección y reproducción) para que <b>UTC</b> acceda y verifique lo siguiente por parte del <b>intermediario de ventas</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prácticas contables y comerciales relativas a los negocios de <b>UTC</b> y las transacciones relativas a <b>UTC</b>;</li> <li>• Cumplimiento con la Sección 48 del <b>SIA</b> y las leyes vigentes.</li> </ul>
7		Retención de documentos	El <b>intermediario de ventas</b> deberá retener y preservar todos los <b>libros y registros</b> dentro del alcance de los derechos de auditoría de <b>UTC</b> correspondiente al último de los 3 años posteriores al pago final [o transacción en el caso de los <b>Distribuidores</b> ] en virtud del <b>SIA</b> o período superior que exija la ley. Asimismo, si el <b>SIA</b> se extingue en forma total o parcial por algún motivo, el <b>intermediario de ventas</b> deberá mantener y preservar todos los <b>libros y registros</b> relativos a los servicios prestados durante 3 años luego de la extinción del contrato; y los registros relativos a acciones, disputas o litigios o la conciliación de reclamos que surjan en virtud del <b>SIA</b> o con relación a éste deberán estar disponibles hasta tanto se resuelvan las acciones judiciales, litigios o apelaciones.
8		Cooperación general	El <b>intermediario de ventas</b> acepta facilitar y suscribir: [(a) informes de actividad mensuales; - obligatorios para los <b>NSR de la BU de Aero</b> ] (b) certificaciones de cumplimiento anuales del <b>Acuerdo de Intermediario de Ventas</b> ; y (c) todos los demás documentos e instrumentos que exija la ley o sean necesarios para el cumplimiento del <b>Acuerdo de Intermediario de Ventas</b> .
9		Exclusividad	El <b>intermediario de ventas</b> deberá abstenerse de promocionar o vender (en forma directa o indirecta) en el territorio de venta todo producto o servicio que compita con los productos o servicios que ofrece <b>UTC</b> [incorporar según corresponda para <b>Distribuidores</b> y <b>NSR</b> ]
10	Declaraciones y garantías		<p>El <b>intermediario de ventas</b> reconoce, declara y garantiza expresamente a la fecha de suscripción del <b>SIA</b> y en adelante lo siguiente, salvo por las disposiciones del <a href="#">Cronograma de Divulgación</a> o según lo notifique <b>UTC</b> inmediatamente por escrito:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Que el cuestionario y las certificaciones se incorporan como parte del <b>SIA</b> y son correctos en todos los aspectos;</li> <li>• Que los propietarios registrados no poseen ninguna participación en nombre del <b>intermediario de ventas</b> o a beneficio de terceros;</li> </ul>



			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que ni el <b>intermediario de ventas</b> ni ninguno de sus directivos o empleados son <b>funcionarios de gobierno</b> o representantes de un <b>funcionario de gobierno</b>;</li> <li>• Que ningún empleado de <b>UTC</b>, <b>cliente</b>, <b>gobierno</b> o <b>funcionario de gobierno</b> posee una participación, interés financiero u otro interés en el <b>intermediario de ventas</b> ni obtiene ningún beneficio personal por la representación de <b>UTC</b> por parte del <b>intermediario de ventas</b>;</li> <li>• Que el <b>SIA</b> y los servicios prestados no infringen ni infringirán la legislación vigente, lo que incluye restricciones aplicables a los empleados del <b>intermediario de ventas</b> (por ejemplo, las leyes sobre contratación de exempleados) a causa de haber sido empleados de algún <b>gobierno</b>;</li> <li>• Que el <b>intermediario de ventas</b> posee todos los permisos, licencias y autorizaciones y ha efectuado todas las inscripciones y registros necesarios para llevar a cabo sus actividades comerciales y representar a <b>UTC</b>;</li> <li>• Que ha leído y comprende el <a href="#">Código de Conducta de Proveedores de UTC</a>;</li> <li>• Que la remuneración pagadera en virtud del <b>SIA</b> corresponde únicamente a los servicios prestados por el <b>intermediario de ventas</b> a <b>UTC</b> y será utilizada por el <b>intermediario de ventas</b> solamente para fines comerciales legítimos y lícitos;</li> <li>• Que el <b>intermediario de ventas</b> no ha ofrecido, prometido, efectuado o brindado, ni intentado efectuar o brindar, ningún <b>pago corrupto</b> ni es un empleado de <b>UTC</b>, <b>cliente</b> o <b>funcionario de gobierno</b> con una participación, interés financiero u otro interés en el <b>intermediario de ventas</b> (por ejemplo, cargo en el gobierno, empleo, asesoría, contratación);</li> <li>• Que <b>UTC</b> se basará en las declaraciones y garantías precedentes para completar los informes y declaraciones juradas en los Estados Unidos y otros países;</li> <li>• Que el <b>intermediario de ventas</b> acepta notificar inmediatamente a <b>UTC</b> por escrito si el cuestionario, las certificaciones entregadas a <b>UTC</b> o cualquiera de las declaraciones y garantías precedentes dejan de ser válidas o correctas en cualquier sentido.</li> </ul>
11	Vigencia		Para los <b>NSR</b> , vigencia finita expresa [máximo 4 años; 2 años para los <b>NSR</b> de <b>Categoría 1</b> (según el <a href="#">Anexo 3</a> ) o que presten servicios de <b>marketing</b> o <b>ventas al gobierno de los EE.UU.</b> ] con vencimiento automático, salvo que se conceda una prórroga por escrito.
12	Extinción/Suspensión		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Extinción del contrato con notificación con antelación razonable por un lapso no superior a los 90 días (u otro período de notificación mínimo dispuesto por la legislación vigente);</li> <li>• Rescisión unilateral por parte de <b>UTC</b> en caso de: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Que el <b>intermediario de ventas</b> o cualquiera de sus directores, directivos o empleados sean declarados por algún motivo "persona no grata" en el territorio de ventas o por parte de cualquier <b>gobierno</b>, <b>funcionario de gobierno</b> o <b>cliente</b>, o bien sea acusado de cometer delito o se le haya prohibido el acceso o haya sido suspendido del <b>gobierno</b> o de su cargo de <b>funcionario de gobierno</b>;</li> <li>○ Que el <b>intermediario de ventas</b> haya incumplido el <b>SIA</b>, lo que incluye, sin limitación, negativa a cooperar con una auditoría o investigación de <b>UTC</b>;</li> <li>○ Que <b>UTC</b> tenga motivos para creer que las declaraciones o garantías del <b>intermediario de ventas</b>, el cuestionario o algún certificado ya no son válidos o son incorrectos, y el <b>intermediario de ventas</b> no lo ha informado inmediatamente por escrito</li> <li>○ Que <b>UTC</b>, a su exclusiva discreción, determine que la conducta del <b>intermediario de ventas</b> o <b>SIA</b> infringe las leyes de los EE.UU. o legislación vigente en el territorio de venta;</li> <li>○ Que el <b>intermediario de ventas</b> se tome insolvente, quiebre o entre en concurso de acreedores;</li> <li>○ Que cambie la estructura corporativa del <b>intermediario de ventas</b> de manera tal que <b>UTC</b> determine razonablemente que (a) esto afecta negativamente al <b>SIA</b> o (b) esto genera un conflicto de intereses para el <b>intermediario de ventas</b> o cualquier empleado de <b>UTC</b>;</li> </ul> </li> <li>• <b>UTC</b> puede suspender e interrumpir el pago de remuneraciones adeudadas en caso de rescisión del contrato por incumplimiento de las cláusulas, declaraciones o garantías por parte del <b>intermediario de ventas</b> y tendrá derecho a recuperar las remuneraciones ya pagadas si las cláusulas, declaraciones o garantías incumplidas se relacionan con dichas remuneraciones;</li> <li>• <b>UTC</b> podrá compensar con cualquier remuneración adeudada en virtud de un <b>SIA</b> todos los costos o daños y perjuicios sufridos por <b>UTC</b> respecto de una investigación de una supuesta infracción del <b>SIA</b> o legislación vigente por parte del <b>intermediario de ventas</b>.</li> </ul>
13	Disposiciones generales	Estado/ Carácter de independiente	El <b>intermediario de ventas</b> es un contratista independiente. El <b>SIA</b> no crea una relación de dependencia entre representante y representado.
14		Cesión/ subcontratación	El <b>intermediario de ventas</b> no podrá ceder el <b>SIA</b> ni utilizar a alguien que no sea empleado o a otra <b>entidad</b> para representar a <b>UTC</b> sin el consentimiento previo volcado por escrito del director de asuntos legales de <b>UTC</b> , el cual podrá ser denegado a exclusiva discreción de éste.
15	Acuerdos auxiliares		Todos los acuerdos auxiliares incorporan los términos del <b>SIA</b> , incluidos los acuerdos sobre <b>remuneración contingente</b> por transacciones/proyectos individuales y los contratos de compraventa de productos ( <b>Distribuidores</b> )

El punto 16 es obligatorio para los intermediarios de ventas que representan a UTC con relación a un contrato o subcontrato con el gobierno federal de los EE.UU.

16	Contratos con el gobierno federal de los EE.UU.	Cumplimiento de las leyes y regulaciones que rigen los contratos con el <b>gobierno</b> federal de los EE.UU. y el <a href="#">CPM 4: Conducta y Ética Comercial en Contrataciones con el Gobierno de Estados Unidos</a> (incluido el <a href="#">Plan de Cumplimiento de UTC para Combatir la Trata de Personas</a> ; remitirse al <a href="#">Anexo 3</a> del <a href="#">CPM 4</a> .) Derecho de rescisión
----	---	---



---

	unilateral con causa por parte de UTC en caso de incumplimiento del proveedor.
--	--