



salesforce



GLOBAL SUPPLIER
CODE OF CONDUCT

Salesforce.com Global Supplier Code of Conduct

[salesforce.com Global Supplier Code of Conduct \(english\)](#)

[salesforce.com CODIGO DE CONDUTA GLOBAL DO FORNECEDOR \(português\)](#)

[salesforce.com CÓDIGO DE CONDUCTA GLOBAL PARA PROVEEDORES \(español\)](#)



INTRODUCTION

At Salesforce, we are committed to our core values of trust, customer success, innovation, equality and sustainability. We act ethically in all business dealings and expect our Suppliers to do the same. These values provide the foundation for a strong relationship between Salesforce and our Suppliers.

This Global Supplier Code of Conduct (“Supplier Code”) explains our expectations and provides guidance for meeting these shared standards. It is not intended to serve as replacement or substitute for any applicable laws. The Supplier Code applies to all Salesforce suppliers of products or services, including consulting firms, independent contractors, staffing agencies, agency temps, licensees, regardless of their title or the product or services they provide (“Suppliers”). For clarity, Suppliers also include partners, meaning any company or individual who has agreed to the Salesforce Partner Program Agreement. Suppliers should also encourage third parties they work with to comply with our standards.

In your capacity as a Salesforce Supplier, we expect you to know and follow all federal, state, provincial, and international laws and regulations that apply to your work, wherever you do business. We look forward to working with your company in bringing innovative products and services to market, upholding our commitment to customer success and building trust through ethical conduct.

Sincerely,

Jennifer Browne
SVP and Chief
Procurement Officer

“We act ethically in all business dealings and expect our suppliers to do the same.”



RAISING QUESTIONS AND REPORTING CONCERNS

We count on our Suppliers to help our business succeed and to uphold our values and our high ethical standards and business practices. To meet this expectation, we are committed to creating an environment where our Suppliers feel comfortable raising concerns and getting help.

HOW TO RAISE QUESTIONS AND REPORT CONCERNS

Our Supplier Code Salesforce conducts business in accordance with the highest legal and ethical standards, and our Supplier Code serves as a guide to ethical Supplier conduct. However, no single document can answer every question. If you believe that someone—whether an employee of a Supplier, or a Salesforce employee—is not meeting the standards in this Supplier Code or in applicable law, you should report your concerns. Similarly, if you learn of an issue through your own internal reporting mechanisms that potentially impacts Salesforce, you should also report it to Salesforce. Voicing concerns helps us all to do business ethically and proactively address problems or issues, potentially before they become a larger problem. No matter how big or small the issue, rest assured, your report will be taken seriously and handled as confidentially as the circumstances and applicable law allow. To report concerns to Salesforce refer to our EthicsPoint Reporting Line at <http://www.salesforce.ethicspoint.com/> where you will find ways to report online or toll-free numbers to dial and report your concerns.

The EthicsPoint Reporting Line (“EthicsPoint”) is Salesforce’s comprehensive and confidential reporting hotline for raising concerns or reporting violations of our Supplier Code, policies, or the law. It is managed by an outside company contracted by Salesforce for that service, and is available 24 hours a day, seven days a week. Where allowed by local law, you may make an anonymous report to EthicsPoint. Try to provide as much information as possible so that the reported matter can be fully investigated.

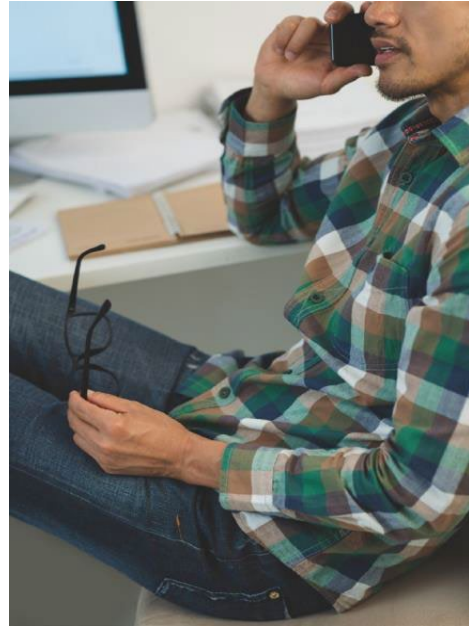


“Voicing concerns helps us all do business ethically.”



We expect that our Suppliers will not retaliate against anyone who makes a good faith report of a violation of our Supplier Code, policies, or the law, either internally or to Salesforce. Similarly, we don't tolerate retaliation against anyone, including our Supplier and their personnel, who make a report in good faith. Reporting in good faith means reporting based on a sincere and honest belief that violations of the Supplier Code, policies, or the law have occurred or may occur; it does not matter whether it turns out to be true.

Salesforce will promptly and professionally investigate all reported matters submitted to EthicsPoint and respond appropriately. As a Salesforce Supplier, you are expected to cooperate fully with any investigation. You should openly and honestly share the information you have. We will make every effort to safeguard your confidentiality and, if applicable, your anonymity. Subject to existing contractual obligations, Salesforce reserves the right to terminate our relationship with any Supplier who does not comply with this Supplier Code or with the applicable law.



“Salesforce will promptly and professionally investigate all reports and respond appropriately.”



TRUST

USING SALESFORCE TECHNOLOGY, ASSETS, AND FACILITIES

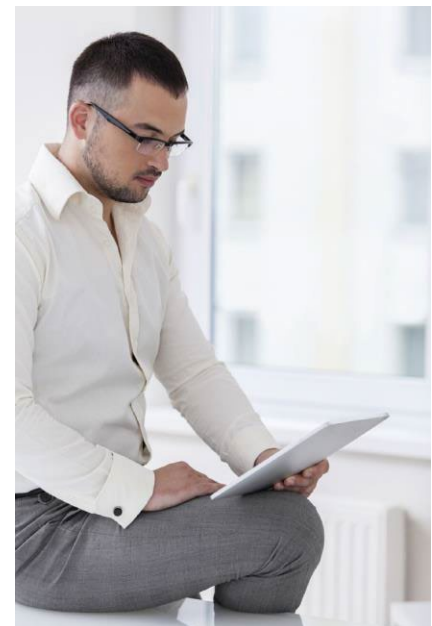
We trust our Suppliers with a wide range of technology and other tools so they can do their jobs effectively. These tools must be used wisely. Suppliers are responsible for protecting both Salesforce’s property and our customers’ assets. All assets—such as funds, data, systems, equipment, materials, premises, or vehicles—should be used only for their authorized and intended purpose. Suppliers have a responsibility to prevent falsification, distortion, misuse, improper access, destruction, or sabotage of Salesforce or customer assets, documents, or other property. Suppliers that have access to Salesforce computing facilities or data must also protect them from theft, carelessness, misuse, and abuse.

PROTECTING CONFIDENTIAL INFORMATION

Salesforce protects our Suppliers’ confidential information. In return, Suppliers must protect Salesforce’s confidential information. You should never disclose such information to anyone without our express authorization. This includes all of the following:

- The terms and conditions of your agreement with Salesforce
- Salesforce business and marketing plans
- Salesforce intellectual property (trade secrets, trademarks, copyrights, patents, and other intellectual property) and technical information

- Salesforce product plans and designs
- Salesforce business processes
- Personal employee or contractor information
- Any data generated by Salesforce, or received by Salesforce from a third party, that contains or is based on confidential information



“Suppliers are responsible for protecting both Salesforce’s property and our customers’ assets.”



Only individuals who need to know Salesforce's confidential information for the purpose for which Salesforce engaged the Supplier should have access to it, and such individuals may only use it for the purpose for which Salesforce made it available to the Supplier. Additionally, Suppliers must follow all applicable data privacy and information security laws and regulations.

Suppliers must effectively manage the retention, maintenance, access, and disclosure of our confidential information. This includes disposing of confidential or highly sensitive documents securely, such as by shredding. If you learn of an actual or potential data security breach involving Salesforce information, you must notify Salesforce immediately.

Additionally, Salesforce expects you to respect intellectual property rights. For example, you may not obtain, distribute, or use unlicensed copyrighted software or information without proper authorization. Salesforce will take all appropriate measures to address Suppliers' use of unlicensed software on Salesforce-issued equipment.

Consult your internal resources or your Salesforce business contact for guidance about using confidential information.

QUESTION

Amar does freelance coding for Salesforce, and he is working on a new system that will allow Salesforce employees to access data about our customers more quickly. As part of this project, he has access to lists of contact information of Salesforce's customers. Can he contact a few of them to see if they have any freelance projects he might be able to work on?

ANSWER

No, Amar cannot use Salesforce's confidential information for his own purposes. When you work with information that belongs to Salesforce, you have a responsibility to protect it and use it only for authorized business purposes.



FOLLOWING ANTITRUST AND COMPETITION LAWS AND FAIR DEALING

Salesforce is committed to competing fairly and following competition laws (known as antitrust laws in the U.S.) worldwide. We expect the same from our Suppliers. Suppliers must never enter into any agreements—whether express or implied, formal or informal, reached orally or in writing—that violate competition laws. In particular, Suppliers must avoid engaging in the following types of activities with competitors:

- Price fixing
- Bid rigging
- Dividing or allocating customers or territories
- Group boycotts
- No poach/non-solicitation agreements that restrain or otherwise limit employee hiring and recruitment
- Improperly sharing competitively sensitive information
- Any other tactic that unreasonably restricts competition or reflects competing in bad faith

We expect Suppliers' marketing and sales activities on Salesforce's behalf to be ethical and fair. Seek guidance from a resource within your company if you have any questions about competition law. Suppliers who violate these laws may face immediate termination of their relationship with Salesforce.

PRODUCT AND SERVICE QUALITY

Our Suppliers' products and services must meet regulatory quality and safety standards, in addition to our internal quality standards, policies, specifications,

procedures, and contract requirements. Suppliers also have a responsibility to procure goods and services for Salesforce in a responsible manner. You must:

- Follow established Salesforce procurement rules and procedures, including not beginning any work for Salesforce without an authorized purchase order
- Conduct appropriate due diligence before engaging third parties—such as employees, agents, consultants, suppliers, resellers, or distributors—on Salesforce's behalf and ensure that they agree to adhere to standards similar to ours
- Not subcontract work from Salesforce unless you obtain written consent



“We expect marketing and sales activities on Salesforce's behalf to be ethical.”



TRANSPARENCY

RECOGNIZING CONFLICTS OF INTEREST

As part of our commitment to trust and transparency, Suppliers must avoid conflicts of interest. Simply put, a conflict of interest is a situation where an opportunity for personal gain is contrary to the company's best interests. It also arises when your personal, social, financial, or political activities or relationships interfere, appear to interfere, or have the potential to interfere, with your objectivity, judgment and loyalty when acting on behalf of your company.

A conflict of interest, or even the appearance of one, can undermine the trust that fellow employees, customers, partners, shareholders and the public in general place in Salesforce and its Suppliers. With trust being our #1 value at Salesforce, it's fundamental we uphold that value at all times, in all circumstances, including the relationship and interactions with our Suppliers. Note that having a conflict of interest (actual or potential) is *not* necessarily a problem: The specifics of each case matter to properly assess it. However, failure to timely disclose a potential conflict of interest is *always* a problem.

Supplier and their personnel should avoid any conduct, situation, or circumstance where an actual or perceived conflict of interest may occur. If unsure whether a conflict exists, or if you can't avoid an actual or potential conflict of interest relating to your activities as a Salesforce Supplier, you should disclose it for proper review of the matter. Some examples of situations that could create conflicts of interest include:

- Loans or favors that the Supplier, a worker, or a family member receives through your

relationship with Salesforce

- Improper advantages gained by acting on information learned through your relationship with Salesforce

- Gifts and entertainment exchanged with Salesforce employees for signing an agreement

- Selecting a Supplier based on personal relationships, and not merit, quality or cost

- Business opportunities that belong to Salesforce

- Suppliers that employ or are controlled by Salesforce employees, their family members

If you think you might have a conflict of interest, in your capacity as a Salesforce Supplier, raise the issue right away with your internal resources and using the [Salesforce EthicsPoint Reporting Line](#). This will allow Salesforce to review the matter, manage and resolve it appropriately.



GIFTS AND ENTERTAINMENT

While it may sometimes be appropriate to exchange business courtesies in certain locations, it is never appropriate to give or receive a gift or offer of entertainment if it is lavish, excessive or extravagant, if it creates a sense of real or perceived obligation, or is given with the intent to influence a business decision.

Gifts and entertainment refer to **anything of value** given to the recipient. Gifts are typically in the form of a tangible object, but can also include services, or even discounts on products and services unavailable to the general public. Gifts and entertainment could be either given or received, with no actual or expected compensation or adequate consideration in return. They can create potential conflicts of interest, and exchanging them with Salesforce employees, customers, Suppliers, partners, or resellers can create the appearance of unfair personal bias, or can look like a kickback or bribe.

Generally, Suppliers should not offer gifts or entertainment to Salesforce employees valued at over US\$150 per gift. In addition, Suppliers should not offer gifts or entertainment to Salesforce employees at any time during a Request for Proposal (RFPs) or other vendor-selection process, in close proximity to decisions on pending deals, or shortly after closing a deal or an agreement. Similarly, gifts and entertainment should not be exchanged to reward obtaining or retaining business. As a general rule of thumb, ask yourself whether the public disclosure of the gift and entertainment exchange would embarrass you, your

company or Salesforce.

If a Salesforce employee asks you for gifts and entertainment, please report it accordingly and timely to the [Salesforce EthicsPoint Reporting Line](#).



“Suppliers should not offer gifts or entertainment to Salesforce employees valued at over \$150 per gift.”



ANTI-CORRUPTION, BRIBERY, AND KICKBACKS

No matter where you conduct business for Salesforce, all Suppliers must follow anti-corruption laws. These include, but are not limited to, the U.S. Foreign Corrupt Practices Act (“FCPA”), the UK Bribery Act, and the OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions. You must not tolerate, permit, or engage in any form of corruption, extortion, or bribery. This is true whether you are working with government officials or individuals in the private sector.

Here are a few key points to keep in mind about bribery and corruption:

- *Bribery* refers to offering, promising or giving anything of value, directly or indirectly, to improperly or corruptly influence the recipient’s action (or inaction) to gain, keep or retain business or an unfair business advantage. Bribery is illegal everywhere Salesforce does business, and the consequences for offering or accepting a bribe are severe. You may never offer, authorize, give, promise, or accept any form of a bribe, extortion payment, improper payment, gift, or benefit while working on Salesforce’s behalf.

- A *kickback* is the return of a sum paid (or due to be paid) as a reward for fostering a business arrangement. Some part of the price is “kicked back” to someone for getting or keeping the business. Accepting or offering a kickback violates this Supplier Code.

- A *facilitation payment* is a tip or small payment made to a government official in order to expedite a routine government action—for example, issuing a permit or providing utility

service. These payments are illegal in most jurisdictions and are **not allowed** under Salesforce’s policies.

If you believe corrupt practices are occurring within our supply chain, report your concerns to Salesforce immediately.

At Salesforce, we have one simple rule when it comes to bribery, kickbacks, or corrupt acts of any kind: **We don’t do it.** Simple, yet very important! And it doesn’t matter whether it involves giving, promising, authorizing, agreeing to, or even accepting or receiving it. It also doesn’t matter who the involved parties are—a customer, a Supplier, a competitor, a customer’s relative—everyone, anyone. We just **don’t do it.** And we expect our Suppliers to use this same rule for conducting business.

Sometimes the giver is just trying to be nice, and they propose the exchange of gifts and entertainment. But be cautious about how that could be interpreted by the recipient, as this could be viewed as a bribe intended to influence a decision on a deal. If you are ever asked to provide something of value that, due its size or nature, could be (or could appear to be) improper, you should clearly reject the request. Do not try to be polite and say that you will ask about it, or will consider it, and will provide a response later. That can be seen as a promise of something improper, which carries the same impacts of an actual exchange of something improper.



Please note that anti-corruption laws may have a long reach and often apply also to agents and third parties acting on the company's behalf. Because these anti-corruption laws have such far-reaching scope, they have far-reaching consequences as well. That means the conduct of Salesforce Suppliers can still get Salesforce in trouble. The same applies if a Salesforce Supplier uses third-parties in connection to providing services as part of an agreement with Salesforce. An eventual misconduct by that third-party company may expose both Salesforce and its Supplier who engaged the third-party.

If you believe corrupt practices are occurring within our supply chain, report your concerns to the Salesforce [EthicsPoint Reporting Line](#) immediately.

QUESTION

Janelle works for a staffing agency that is trying to set up a Salesforce tech support center, but she is having trouble getting permits to hire local workers. A local businessman tells her, "I can get the permits for you, but we'll need to offer the clerk a cash gift. If we do that, you can open your office in a month." Should Janelle agree to this plan?

ANSWER

No, she shouldn't. What her local contact is describing is a bribe. That's not how Salesforce operates, and it's not how our business partners operate. Janelle should notify Salesforce about this situation, even if she does not go through with the plan.



FINANCIAL INTEGRITY, RECORDS, AND ACCOUNTING

Salesforce relies on our books and records to report our financial results, make required legal filings, and make business decisions. As our Supplier, you must keep accurate and complete books and records of all your business dealings with Salesforce. These records must be in accordance with applicable standard accounting practices, and must be supported by enough documentation to provide a complete record of the matter. Be specific and transparent.

In essence, books and records include any document or communication created in the course of business. Examples include presentations, spreadsheets, quotes and order forms, legal contracts and agreements, statements of work, pricing documents, invoices, purchase orders, timesheets, filing with government and regulatory agencies, etc.

Suppliers must never alter or tamper with books and records, regardless of the reason. In addition, Suppliers must never engage in practices to conceal, misrepresent or falsify books and records in general involving Salesforce. Similarly, Suppliers must never agree to terms and conditions that aren't memorialized in a contracting document, which may add to or alter the company's obligations under the contract. These situations are considered side agreements and are strictly prohibited at Salesforce, and we expect our Suppliers to abide by the same. Any changes to the final agreement must be documented through formally executed addenda or amendments.

If you know of any actual or potential financial, accounting, or books and records issues related to Salesforce, or have knowledge of any potential side agreement, submit a report to the Salesforce [EthicsPoint Reporting Line](#).

UNDERSTANDING INSIDER TRADING

As a Salesforce Supplier, you may have access to material, non-public information about Salesforce or other companies. Information is material if a reasonable investor would consider it important in deciding whether to buy, sell, or hold a company's securities. Having such knowledge gives insiders an unfair advantage over other investors. You must never buy or sell securities while in possession of material, non-public information.

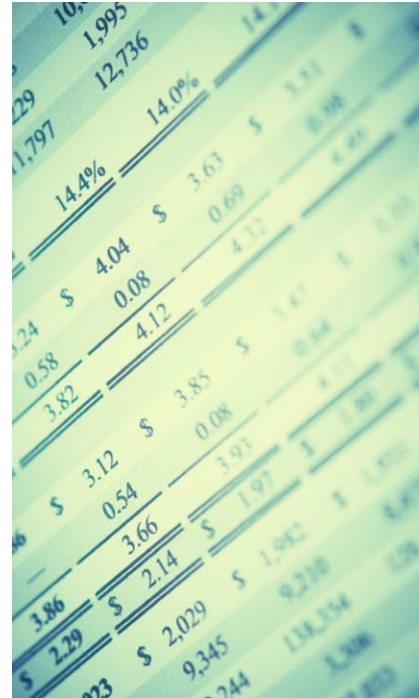
Additionally, never give inside information about Salesforce or any other company to someone who can use that information to trade stock. This practice is known as **tipping**, and it's illegal. Even if you don't expect the person to use the information to make trades, sharing inside information may violate established confidentiality obligations and can constitute insider trading.

If you have any concerns regarding inside information or inadvertent disclosure of inside information, please contact the Salesforce [EthicsPoint Reporting Line](#).



TRADE COMPLIANCE

Salesforce complies with all international trade laws and regulations that apply to our business, and expects our Suppliers to do the same. Suppliers are required to comply with all applicable global trade laws, which include import and export control regulations, as well as sanctions and anti-boycott laws. Remember that import and export laws apply not only to goods but also to code, technology, software, intellectual property, and technical information. As a supplier, you are responsible for understanding how global trade laws apply, and ensuring no imports or exports, provision of services, or transactions conducted in connection with Salesforce occur in violation of global trade laws. Suppliers shall ensure the provisioning of any products and services to Salesforce is not supported by a sanctioned or legally denied party, or is otherwise prohibited under applicable export and sanctions laws.



“As our Supplier, you must keep accurate books and records of all your business dealings with Salesforce.”



RESPECT AND SOCIAL RESPONSIBILITY

Salesforce is committed to diversity and treating team members and partners with fairness, dignity, and respect. We believe in doing business only with Suppliers who share this commitment. We expect our Suppliers to comply with all employment and safety laws, support human rights for all people, and foster a diverse and inclusive workplace. In addition, we expect that our Suppliers will not allow, promote, or facilitate any hate-related or violent speech or materials, whether in the workplace or through electronic communications or transmission of data.

DIVERSITY AND NON-DISCRIMINATION

Salesforce believes that including diverse partners in our business is important to our success. For that reason, we seek to work with Suppliers who perform at a high level and add a diverse perspective to the Salesforce team. We expect our Suppliers to identify, adopt, and integrate diversity into their own supply processes and hiring, including equal treatment of diverse owned businesses* in the supplier selection process.

* For the purposes of this Supplier Code of Conduct, a “diverse business” can be found [here](#).

In particular, our Suppliers must make all employment related decisions based on skills and aptitude, never on legally protected personal characteristics. While these characteristics may vary by local law, they generally include:

- Race
- Color



“Salesforce believes that including diverse partners in our business is important to our success.”



- Religion
- Gender
- Age
- National origin or ancestry
 - Medical condition or disability
 - Veteran status
 - Marital status
 - Pregnancy
 - Sexual orientation

Solid teamwork also requires all employees to treat each other with dignity and respect. Suppliers must never allow harassment or bullying in the workplace. In particular, our Suppliers must not tolerate behavior—including gestures, language, and physical contact—that is sexual, coercive, threatening, abusive, or exploitative in nature.

For more information on Salesforce's commitment to equality and our expectations of all Suppliers in our supply chain, please see: <https://www.salesforce.com/equality>



WORKPLACE HEALTH AND SAFETY

We also expect our Suppliers to provide workers with a safe and healthy workplace that complies with all applicable health and safety laws and regulations. You must take proactive measures to prevent workplace hazards. This commitment to safety also means that our Suppliers must never tolerate any threats or acts of violence, including intimidation, bullying, and attempts to instill fear in others.

HUMAN RIGHTS AND LABOR CONCERNS

Our Suppliers must respect each individual's rights, personal dignity, and privacy. While you work on behalf of Salesforce, you must:

- Respect employees' right to freely associate and bargain collectively in accordance with all applicable laws and regulations
- Follow all applicable laws and regulations regarding child labor
- Allow all employees to leave their employment freely upon reasonable notice, and never use any forced labor or involuntary prison labor
- Compensate employees fairly and follow local wage regulations or collective agreements; where these do not exist, compensate employees at a level that allows them to meet their basic needs
- Ensure that working hours, including overtime, do not exceed applicable legal limits
- Ensure fair and proper hiring, firing, and evaluation practices
- Comply with all requirements regarding conflict minerals, exercise proper due

diligence, and provide evidence that they are in compliance.

ACCESSIBILITY

Our Suppliers must provide inclusive technologies for its customers and personnel by:

- Procuring accessible digital tools and resources
- Establishing and enforcing a policy to embed accessibility into the procurement process
- Complying with the current version of the international accessibility standard Web Content Accessibility Guidelines (WCAG) Level AA when creating any deliverable for Salesforce . See [Salesforce Product Accessibility Status here.](#)



“We expect our Suppliers to take proactive measures to prevent workplace hazards.”



SUSTAINABILITY

Salesforce Sustainability is a core company value at Salesforce and we are committed to a net zero, nature positive future. We work with companies that share our commitment to sustainability and want to engage with us to drive climate action. At minimum, we expect suppliers to:

- Set and make timely progress towards achieving science-based targets to reduce greenhouse gas emissions
- Demonstrate collaboration and transparency with regards to sustainability, including disclosing climate-related data and sharing a third-party scorecard upon request

Suppliers should expect to include our [Sustainability Exhibit](#), a set of sustainability-related contract provisions, in their agreements with Salesforce.

Suppliers must follow all applicable environmental laws, regulations, and standards. This includes requirements for chemical and waste management and disposal, recycling, industrial wastewater treatment and discharge, air emissions controls, environmental permits, and environmental reporting. Suppliers should have their own environmental management system, including goals to reduce environmental impact, measures and controls (including audits), reporting, and training.

Salesforce undertakes rigorous commitments to sustainability as detailed in our annual [Stakeholder Impact Report](#) and strongly encourages suppliers to adopt these practices. We encourage suppliers to act in a way that protects, restores, and enhances the world's natural ecosystems in a manner that will build community resilience and promote a more just and equitable world. We encourage suppliers to manage and disclose both their climate- and nature-related risks and opportunities.

COMMUNITY INVOLVEMENT

Salesforce seeks to work with Suppliers who share our commitment to social and economic development and the sustainability of the communities we serve. Therefore, we encourage our Suppliers to proactively and positively engage with their communities.



“We expect our Suppliers to follow all applicable environmental laws, regulations, and standards.”



COMMUNICATION

Transparency, trust, respect, communication, and the highest ethical standards must be the foundation for all decisions taken on Salesforce’s behalf. Communication means that we—and our Suppliers—take the proper steps to train our employees on our values and commitments. In addition, we expect our Suppliers to communicate their ethical standards back to us through monitoring, auditing, and good record-keeping.

TRAINING AND COMMUNICATION

We expect our Suppliers to establish policies and procedures to ensure compliance with this Supplier Code and all applicable laws and regulations. Management at Supplier companies is responsible for the following:

- Communicating the principles in this Supplier Code to employees and third-party partners through training, policy, or other messaging
- Managing compliance with this Supplier Code by employees and third-party partners
- Promptly reporting violations and concerns to the appropriate contact
- Keeping reports confidential to the extent possible and permitted by law
- Protecting employees from retaliation for making a report in good faith

Supplier management must ensure that their direct reports understand these standards.



“Communication means that we—and our Suppliers—take the proper steps to train our employees on our values and commitments.”



MONITORING AND AUDITING

Salesforce expects our Suppliers to produce and maintain honest and accurate accounting and business records. That includes reasonable documentation to demonstrate compliance with this Supplier Code. Suppliers should monitor their own operations—including next tier Suppliers—through appropriate due diligence, audits, and similar activities. Salesforce reserves the right to audit or inspect Suppliers' records and facilities, as applicable and permitted by law.

COMPLYING WITH CONTRACTS

Salesforce's relationships with our Suppliers are governed by contracts and obligations negotiated by both parties. You should be familiar with—and comply with—the requirements of the agreements in place. Remember that your Salesforce contractual obligations also apply to the vendors and subcontractors who work with you on the services that you provide to Salesforce. If there is a conflict between this Supplier Code and a contract, raise the issue with your internal resources or a Salesforce resource.

RESTRICTED TECHNOLOGIES AND SERVICES

Salesforce may use certain Suppliers' products or services in connection with a government contract, which requires compliance with certain procurement laws and regulations. Accordingly, you will not provide to Salesforce any "covered telecommunications equipment or services" or any equipment, system, or service that uses "covered telecommunications equipment or services," as that term is defined by 48 C.F.R. § 52.204-25.



“Our relationships with our Suppliers are governed by contracts and obligations negotiated by both parties.”



Código de Conduta do Fornecedor Global Salesforce.com

INTRODUÇÃO

Na Salesforce, estamos comprometidos com nossos valores fundamentais de confiança, sucesso do cliente, inovação, igualdade e sustentabilidade. Nós agimos de maneira ética em todas as negociações comerciais e esperamos que os nossos Fornecedores façam o mesmo. Esses valores fornecem a base para um relacionamento sólido entre a Salesforce e nossos Fornecedores.

Este Código de Conduta do Fornecedor Global (“Código do Fornecedor”) explica nossas expectativas e fornece orientação para satisfazer esses padrões compartilhados. Não se destina a substituir quaisquer leis aplicáveis. O Código do Fornecedor se aplica a todos os fornecedores de produtos ou serviços da Salesforce, incluindo empresas de consultoria, prestadores de serviços independentes, agências de recrutamento, temporários de agências e licenciados, independentemente do cargo ou do produto ou serviço que fornecem (“Fornecedores”). A título de esclarecimento, os Fornecedores também incluem parceiros, ou seja, qualquer empresa ou indivíduo que tenha concordado com o Contrato Salesforce Partner Program. Os fornecedores também devem incentivar os terceiros com os quais trabalham a cumprir os nossos padrões.

Na função de Fornecedor da Salesforce, esperamos que você conheça e siga todas as leis e regulamentos federais, estaduais, municipais e internacionais que se aplicam ao seu trabalho, onde quer que você faça negócios. Esperamos trabalhar com sua empresa para trazer produtos e serviços inovadores ao mercado, afirmando nosso compromisso com o sucesso do cliente e construindo confiança através da conduta ética.

Atenciosamente,

Jennifer Browne
Vice-presidente Sênior e Diretora de Aquisições

FAZENDO PERGUNTAS E RELATANDO PREOCUPAÇÕES

Contamos com os nossos Fornecedores para ajudar nossos negócios a terem sucesso e para defender os nossos valores e elevados padrões éticos e práticas comerciais.



Para satisfazer essa expectativa, estamos comprometidos em criar um ambiente onde nossos Fornecedores se sintam confortáveis para expressar preocupações e obter ajuda.

COMO FAZER PERGUNTAS E RELATAR PREOCUPAÇÕES

Nosso Código do Fornecedor A Salesforce faz negócios de acordo com os mais altos padrões legais e éticos, e nosso Código do Fornecedor serve como um guia para a conduta ética do Fornecedor. No entanto, nenhum documento pode responder a todas as perguntas. Se você acredita que alguém, seja um funcionário de um Fornecedor ou um funcionário da Salesforce, não está satisfazendo os padrões deste Código do Fornecedor ou da legislação aplicável, você deve relatar suas preocupações. Da mesma forma, se você ficar sabendo de um problema através de seus próprios mecanismos de relatórios internos que possa afetar a Salesforce, você também deverá relatá-lo à Salesforce. Expressar preocupações ajuda todos a fazerem negócios de forma ética e a resolver problemas ou questões de forma proativa, possivelmente antes de se tornarem um problema maior. Não importa quão grande ou pequeno seja o problema, tenha certeza de que seu relato será levado a sério e tratado de forma tão confidencial quanto as circunstâncias e a lei aplicável permitirem. Para relatar suas preocupações à Salesforce, consulte nosso canal de denúncias da EthicsPoint em <http://www.salesforce.ethicspoint.com/>, onde você encontrará maneiras de fazer denúncias online ou números gratuitos para discar e relatar suas preocupações.

O canal de denúncias da EthicsPoint (“EthicsPoint”) é uma linha direta de denúncias da Salesforce abrangente e confidencial, destinada a relatar preocupações ou denunciar violações de nosso Código do Fornecedor, de nossas políticas ou da lei. É gerenciado por uma empresa externa contratada pela Salesforce para esse serviço e está disponível 24 horas por dia, sete dias por semana. Onde a lei local permitir, você poderá fazer uma denúncia anônima à EthicsPoint. Tente fornecer o máximo de informações possível para que o assunto relatado possa ser totalmente investigado.

Esperamos que nossos Fornecedores não pratiquem retaliações contra ninguém que faça uma denúncia de boa fé sobre uma violação de nosso Código do Fornecedor, de nossas políticas ou da lei, seja internamente ou à Salesforce. Da mesma forma, não toleramos retaliações contra ninguém que faça uma denúncia de boa-fé, incluindo o nosso Fornecedor e o seu pessoal. Denunciar de boa fé significa relatar com base em uma crença sincera e honesta de que ocorreram ou poderão ocorrer violações do Código do Fornecedor, das políticas ou da lei; não importa se isso for comprovado ser verdade ou não.

A Salesforce investigará prontamente e profissionalmente todos os assuntos relatados enviados à EthicsPoint e responderá adequadamente. Como um Fornecedor da Salesforce, espera-se que você coopere totalmente com qualquer



investigação. Você deve compartilhar aberta e honestamente as informações em seu poder. Faremos todos os esforços para preservar a sua confidencialidade e, se aplicável, o seu anonimato. A Salesforce reserva-se o direito, dentro das obrigações contratuais existentes, de cessar nosso relacionamento com qualquer Fornecedor que não cumpra este Código do Fornecedor ou a lei aplicável.

CONFIANÇA

USO DA TECNOLOGIA, ATIVOS E INSTALAÇÕES DA SALESFORCE

Confiamos aos nossos Fornecedores uma ampla gama de tecnologia e outras ferramentas para que possam realizar o seu trabalho de forma eficaz. Essas ferramentas devem ser usadas com sabedoria. Os Fornecedores são responsáveis por proteger a propriedade da Salesforce e os ativos de nossos clientes. Todos os ativos (fundos, dados, sistemas, equipamentos, materiais, instalações ou veículos) devem ser usados apenas para os fins autorizados e pretendidos. Os Fornecedores têm a responsabilidade de evitar falsificação, distorção, uso indevido, acesso indevido, destruição ou sabotagem da Salesforce ou de ativos, documentos ou outros bens do cliente. Os Fornecedores que têm acesso às instalações ou dados de computação da Salesforce também devem protegê-los contra roubo, descuido, uso indevido e abuso.

PROTEÇÃO DE INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS

A Salesforce protege as informações confidenciais de nossos Fornecedores. Em troca, eles devem proteger as informações confidenciais da Salesforce. Você nunca deve divulgar tais informações a ninguém sem nossa autorização expressa. Isso inclui todos os seguintes itens:

- Os termos e condições do seu contrato com a Salesforce
- Planos de negócios e marketing da Salesforce
- Propriedade intelectual da Salesforce (segredos comerciais, marcas comerciais, direitos autorais, patentes e outras propriedades intelectuais) e informações técnicas
- Planos e designs de produtos da Salesforce
- Processos de negócios da Salesforce
- Informações pessoais de funcionários ou contratantes
- Quaisquer dados gerados pela Salesforce, ou recebidos pela Salesforce de terceiros, que contenham ou sejam baseados em informações confidenciais

Somente indivíduos que precisem conhecer as informações confidenciais da Salesforce para a finalidade para a qual o Fornecedor foi contratado deverão ter acesso a elas, e tais indivíduos só poderão usá-las para a finalidade para a qual a



Salesforce as disponibilizou ao Fornecedor. Além disso, os Fornecedores devem seguir todas as leis e regulamentos aplicáveis de privacidade de dados e segurança da informação.

Os Fornecedores devem gerenciar com eficácia a retenção, manutenção, acesso e divulgação de nossas informações confidenciais. Isso inclui a eliminação segura de documentos confidenciais ou altamente sigilosos, como através de trituração. Se você souber de uma violação de segurança de dados real ou potencial envolvendo informações da Salesforce, deverá notificar imediatamente a Salesforce.

Além disso, a Salesforce espera que você respeite os direitos de propriedade intelectual. Por exemplo, você não pode obter, distribuir ou usar software ou informações não licenciadas e protegidas por direitos autorais sem a devida autorização. A Salesforce tomará todas as medidas apropriadas para lidar com o uso de software não licenciado pelos Fornecedores em equipamentos fornecidos pela Salesforce.

Consulte seus recursos internos ou seu contato comercial da Salesforce para obter orientação sobre o uso de informações confidenciais.

PERGUNTA

Amar faz codificação como freelancer para a Salesforce e está trabalhando em um novo sistema que permitirá que os funcionários da Salesforce acessem dados sobre nossos clientes com mais rapidez. Como parte deste projeto, ele tem acesso a listas de informações de contato de clientes da Salesforce. Ele pode entrar em contato com alguns deles para ver se têm algum projeto freelance em que possa trabalhar?

RESPOSTA

Não. Amar não pode usar as informações confidenciais da Salesforce para seus próprios fins. Ao trabalhar com informações que pertencem à Salesforce, você tem a responsabilidade de protegê-las e usá-las somente para fins comerciais autorizados.

SEGUIR AS LEIS ANTITRUSTE E DE CONCORRÊNCIA, E PRÁTICAS COMERCIAIS LEAIS

A Salesforce está comprometida em competir de forma justa e seguir as leis de concorrência no mundo todo (conhecidas como leis antitruste nos EUA). Esperamos o mesmo dos nossos Fornecedores. Os Fornecedores nunca devem celebrar quaisquer contratos – sejam eles expressos ou implícitos, formais ou informais, alcançados oralmente ou por escrito – que violem as leis de concorrência. Em particular, os Fornecedores devem evitar envolver-se nos seguintes tipos de atividades com concorrentes:



- Combinação de preços
- Fraude em licitações
- Divisão ou alocação de clientes ou territórios
- Boicotes em grupo
- Contratos de recrutamento/não solicitação que restrinjam ou de outra forma limitem a contratação e recrutamento de funcionários
- Compartilhamento indevido de informações competitivamente confidenciais
- Qualquer outra tática que restrinja injustificadamente a concorrência ou corresponda a concorrência de má-fé

Esperamos que as atividades de marketing e vendas dos Fornecedores em nome da Salesforce sejam éticas e justas. Procure orientação de um recurso na sua empresa se tiver alguma dúvida sobre as leis de concorrência. Os Fornecedores que violarem essas leis poderão enfrentar a rescisão imediata de seu relacionamento com a Salesforce.

QUALIDADE DOS PRODUTOS E SERVIÇOS

Os produtos e serviços dos nossos Fornecedores devem atender aos padrões regulatórios de qualidade e segurança, além dos nossos padrões internos de qualidade, políticas, especificações, procedimentos e requisitos contratuais. Os Fornecedores também têm a responsabilidade de adquirir bens e serviços para a Salesforce de maneira responsável. Você deve:

- Seguir as regras e procedimentos de aquisição estabelecidos pela Salesforce, incluindo não iniciar nenhum trabalho para a Salesforce sem um pedido de compra autorizado
- Conduzir a devida diligência antes de contratar terceiros (funcionários, agentes, consultores, fornecedores, revendedores ou distribuidores) em nome da Salesforce e garantir que eles concordem em aderir a padrões semelhantes aos nossos
- Não subcontratar trabalho da Salesforce, a menos que você obtenha consentimento por escrito

TRANSPARÊNCIA

RECONHECENDO CONFLITOS DE INTERESSES

Como parte do nosso compromisso com a confiança e a transparência, os Fornecedores devem evitar conflitos de interesses. Em termos simples, um conflito de



interesses é uma situação em que uma oportunidade de ganho pessoal é contrária aos melhores interesses da empresa. Um conflito de interesses também surge quando suas atividades ou relacionamentos pessoais, sociais, financeiros ou políticos interferem, parecem interferir ou têm potencial para interferir em sua objetividade, julgamento e lealdade ao agir em nome de sua empresa.

Um conflito de interesses, ou mesmo a aparência de um, pode minar a confiança que colegas de trabalho, clientes, parceiros, acionistas e o público em geral depositam na Salesforce e em seus Fornecedores. Sendo a confiança o nosso valor número 1 na Salesforce, é fundamental defendermos esse valor em todos os momentos, em todas as circunstâncias, incluindo no relacionamento e nas interações com os nossos Fornecedores. Observe que ter um conflito de interesses (real ou potencial) *não* é necessariamente um problema: As especificidades de cada caso são importantes para avaliá-los adequadamente. No entanto, não divulgar atempadamente um potencial conflito de interesses é *sempre* um problema.

O Fornecedor e seus funcionários devem evitar qualquer conduta, situação ou circunstância em que possa ocorrer um conflito de interesses real ou aparente. Se não tiver certeza se existe um conflito ou se não puder evitar um conflito de interesses real ou potencial relacionado às suas atividades como Fornecedor da Salesforce, você deverá divulgá-lo para uma análise adequada do assunto. Alguns exemplos de situações que podem criar conflitos de interesses incluem:

- Empréstimos ou favores que o Fornecedor, um trabalhador ou um membro da família receba por causa do seu relacionamento com a Salesforce
- Vantagens indevidas conseguidas usando informações obtidas em função do seu relacionamento com a Salesforce
- Presentes e entretenimento trocados com funcionários da Salesforce pela assinatura de um contrato
- Seleção de um Fornecedor com base em relacionamentos pessoais, e não no mérito, qualidade ou custo
- Oportunidades de negócios que pertencem à Salesforce
- Fornecedores que empregam ou são controlados por funcionários da Salesforce e seus familiares

Se você acha que pode ter um conflito de interesses na sua função de Fornecedor da Salesforce, leve a questão imediatamente aos seus recursos internos e ao [canal de denúncias da EthicsPoint](#) na Salesforce. Isso permitirá à Salesforce analisar o assunto, gerenciá-lo e resolvê-lo adequadamente.



PRESENTES E ENTRETENIMENTO

Embora às vezes possa ser apropriado trocar cortesias de negócios em determinados locais, nunca é apropriado dar ou receber um presente ou oferta de entretenimento se for luxuoso, excessivo ou extravagante, se criar um sentimento de obrigação real ou percebida, ou se for dado com a intenção de influenciar uma decisão de negócios.

Presentes e entretenimento referem-se a **qualquer item de valor** dado a um destinatário. Os presentes geralmente assumem a forma de um objeto tangível, mas também podem incluir serviços ou até descontos em produtos e serviços indisponíveis ao público em geral. Presentes e entretenimento podem ser dados ou recebidos, sem compensação real ou esperada ou contrapartida adequada em retorno. Eles podem criar possíveis conflitos de interesses, e trocá-los com funcionários, clientes, Fornecedores, parceiros ou revendedores da Salesforce pode criar a aparência de predisposição pessoal injusta, ou pode parecer uma propina ou suborno.

Em geral, os Fornecedores não devem oferecer presentes ou entretenimento a funcionários da Salesforce com valor superior a US\$ 150 por presente. Além disso, os Fornecedores não devem oferecer presentes ou entretenimento aos funcionários da Salesforce em nenhum momento durante uma Solicitação de Proposta (RFP) ou outro processo de seleção de fornecedores, próximo a decisões sobre negócios pendentes ou logo após o fechamento de um negócio ou contrato. Da mesma forma, presentes e entretenimento não devem ser trocados para recompensar a obtenção ou a manutenção de negócios. Como regra prática, pergunte-se se a divulgação pública da troca de presentes e entretenimento poderia constranger você, sua empresa ou a Salesforce.

Se um funcionário da Salesforce solicitar presentes e entretenimento, denuncie essa prática de maneira adequada e oportuna no canal de denúncias da EthicsPoint.

ANTICORRUPÇÃO, SUBORNO E PROPINAS

Não importa onde você conduz negócios para a Salesforce, todos os Fornecedores devem seguir as leis anticorrupção. Estas incluem, mas não estão limitadas à Lei americana sobre Práticas de Corrupção no Exterior ("FCPA"), à Lei contra Suborno do Reino Unido e à Convenção da OCDE sobre Combate ao Suborno de Funcionários Públicos Estrangeiros em Transações Comerciais Internacionais. Você não deve tolerar, permitir ou se envolver em qualquer forma de corrupção, extorsão ou suborno. Isto é válido quer você esteja trabalhando com funcionários do governo ou com indivíduos do setor privado.

Veja aqui alguns principais pontos que você deve ter em mente sobre suborno e corrupção:



- *Suborno* refere-se a oferecer, prometer ou dar qualquer coisa de valor, direta ou indiretamente, para influenciar de forma inadequada ou corrupta a ação (ou inação) do destinatário para obter, manter ou preservar negócios ou uma vantagem comercial injusta. O suborno é ilegal em todos os lugares em que a Salesforce faz negócios, e as consequências de oferecer ou aceitar suborno são graves. Você nunca poderá oferecer, autorizar, dar, prometer ou aceitar qualquer forma de suborno, pagamento de extorsão, pagamento indevido, presente ou benefício enquanto estiver trabalhando em nome da Salesforce.
- Uma *propina* é a devolução de uma quantia paga (ou a pagar) como recompensa pela promoção de um contrato de negócios. Parte do preço é “devolvida” a alguém por obter ou manter o negócio. Aceitar ou oferecer propina viola este Código do Fornecedor.
- Um *pagamento de facilitação* é uma gorjeta ou um pequeno pagamento feito a um funcionário público para agilizar uma ação governamental de rotina – por exemplo, emitir uma licença ou fornecer serviços de utilidade pública. Esses pagamentos são ilegais na maioria das jurisdições e **não são permitidos** pelas políticas da Salesforce.

Se você acredita que estão ocorrendo práticas corruptas em nossa cadeia de fornecimento, relate suas preocupações à Salesforce imediatamente.

Na Salesforce, temos uma regra simples quando se trata de suborno, propinas ou atos corruptos de qualquer tipo: **Nós não fazemos isso**. Simples, mas muito importante! E não importa se envolve dar, prometer, autorizar, concordar ou mesmo aceitar ou receber. Também não importa quem são as partes envolvidas – um cliente, um Fornecedor, um concorrente, um parente do cliente, todos, qualquer um. Nós simplesmente **não fazemos isso**. E esperamos que os nossos Fornecedores utilizem esta mesma regra na condução dos negócios.

Às vezes, o doador está apenas tentando ser gentil e propõe a troca de presentes e entretenimento. Mas tenha cuidado sobre como isso pode ser interpretado pelo destinatário, pois pode ser visto como um suborno destinado a influenciar a decisão sobre um negócio. Se alguma vez lhe for pedido que forneça algo de valor que, devido ao seu tamanho ou natureza, possa ser (ou pareça ser) impróprio, deverá rejeitar o pedido com clareza. Não tente ser educado dizendo que vai procurar saber mais sobre, ou que vai considerar e que dará uma resposta mais tarde. Isso pode ser visto como uma promessa de algo impróprio, o que produz os mesmos impactos de uma troca real de algo impróprio.

Lembre-se que as leis anticorrupção podem ter um longo alcance e muitas vezes aplicam-se também a agentes e terceiros que agem em nome da empresa. Como estas leis anticorrupção têm um alcance tão longo, elas também têm consequências de longo alcance. Isso significa que a conduta dos Fornecedores da Salesforce ainda



pode colocar a Salesforce em apuros. O mesmo se aplica se um Fornecedor da Salesforce usar terceiros relacionados para fornecer serviços como parte de um contrato com a Salesforce. Uma eventual má conduta por parte dessa empresa terceirizada poderá expor tanto a Salesforce quanto seu Fornecedor que a contratou.

Se você acredita que estão ocorrendo práticas corruptas em nossa cadeia de fornecimento, relate suas preocupações imediatamente ao [canal de denúncias da EthicsPoint](#) na Salesforce.

PERGUNTA

Janelle trabalha para uma agência de recrutamento que está tentando criar uma central de suporte técnico para a Salesforce, mas está tendo problemas para conseguir licenças e contratar trabalhadores locais. Um empresário local diz a ela: “Posso conseguir as licenças para você, mas precisaremos oferecer um presente em dinheiro a um funcionário. Se fizermos isso, você poderá abrir seu escritório dentro de um mês.” Janelle deve concordar com este plano?

RESPOSTA

Não, ela não deve. O que o contato local dela está descrevendo é um suborno. Não é assim que a Salesforce trabalha e não é assim que nossos parceiros de negócios trabalham. Janelle deve notificar a Salesforce sobre esta situação, mesmo que ela não prossiga com o plano.

INTEGRIDADE FINANCEIRA, REGISTROS E CONTABILIDADE

A Salesforce depende de nossos livros contábeis e registros para relatar nossos resultados financeiros, fazer os registros legais necessários e tomar decisões de negócios. Como nosso Fornecedor, você deve manter livros contábeis e registros precisos e completos de todas as suas transações comerciais com a Salesforce. Esses registros devem estar de acordo com as práticas contábeis correntes aplicáveis e devem ser apoiados por documentação suficiente para fornecer um registro completo do assunto. Seja específico e transparente.

Em sua essência, livros contábeis e registros incluem qualquer comunicação ou documento criado no decorrer dos negócios. Os exemplos incluem apresentações, planilhas, cotações e formulários de pedidos, contratos e acordos legais, declarações de trabalho, documentos orçamentários, faturas, pedidos de compra, planilhas de horas, solicitações junto a agências governamentais e reguladoras, etc.

Os Fornecedores nunca devem alterar ou adulterar livros contábeis e registros, independentemente do motivo. Adicionalmente, os Fornecedores nunca devem se envolver em práticas para ocultar, deturpar ou falsificar livros contábeis e registros



em geral envolvendo a Salesforce. Da mesma forma, os Fornecedores nunca devem concordar com termos e condições que não estejam registrados em um documento de contratação, o que pode acrescentar ou alterar as obrigações da empresa nos termos do contrato. Essas situações são consideradas acordos paralelos e são estritamente proibidas na Salesforce, e esperamos que nossos Fornecedores respeitem isso. Quaisquer mudanças no contrato final devem ser documentadas por meio de adendos ou alterações formalmente assinados.

Se você tiver conhecimento de quaisquer problemas financeiros, contábeis ou de livros e registros reais ou potenciais relacionados à Salesforce, ou tiver conhecimento de qualquer acordo paralelo em potencial, envie um relatório para o [canal de denúncias da EthicsPoint](#) na Salesforce.

ENTENDENDO O ABUSO DE INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS

Como Fornecedor da Salesforce, você pode ter acesso a informações materiais e não públicas sobre a Salesforce ou outras empresas. A informação é material se um possível investidor a considerar importante na decisão de comprar, vender ou manter os títulos de uma empresa. Ter esse conhecimento dá aos portadores de informações privilegiadas uma vantagem injusta sobre outros investidores. Você nunca deve comprar ou vender títulos enquanto estiver de posse de informações materiais e não públicas.

Além disso, nunca forneça informações privilegiadas sobre a Salesforce ou qualquer outra empresa a alguém que possa usar essas informações para negociar ações. Essa prática é conhecida como **dar informações privilegiadas** e é ilegal. Mesmo que você não acredite que a pessoa vá usar as informações para fazer negociações, o compartilhamento de informações privilegiadas pode violar as obrigações de confidencialidade estabelecidas e constituir abuso de informação privilegiada.

Se você tiver alguma preocupação com relação a informações privilegiadas ou divulgação inadvertida de informações privilegiadas, entre em contato com o [canal de denúncias da EthicsPoint](#) na Salesforce.

CONFORMIDADE COMERCIAL

A Salesforce cumpre todas as leis e regulamentos comerciais internacionais aplicáveis aos nossos negócios e espera que nossos Fornecedores façam o mesmo. Os Fornecedores são obrigados a cumprir todas as leis comerciais globais aplicáveis, que incluem regulamentos de controle de importação e exportação, bem como sanções e leis anti-boicote. Lembre-se de que as leis de importação e exportação se aplicam não apenas a mercadorias mas também a códigos, tecnologia, software, propriedade intelectual e informações técnicas. Como Fornecedor, você é responsável por compreender como as leis comerciais globais



se aplicam e por garantir que nenhuma importação ou exportação, prestação de serviços ou transações realizadas em conexão com a Salesforce ocorram em violação às leis comerciais globais. Os Fornecedores deverão garantir que o fornecimento de quaisquer produtos e serviços à Salesforce não seja apoiado por uma parte sancionada ou legalmente negada, ou seja de outra forma proibido pelas leis de exportação e sanções aplicáveis.

RESPEITO E RESPONSABILIDADE SOCIAL

A Salesforce está comprometida com a diversidade e com o tratamento dos membros da equipe e parceiros com justiça, dignidade e respeito. Acreditamos em fazer negócios apenas com Fornecedores que compartilhem deste compromisso. Esperamos que os nossos Fornecedores cumpram todas as leis laborais e de segurança, apoiem os direitos humanos de todas as pessoas e promovam um local de trabalho diversificado e inclusivo. Adicionalmente, esperamos que os nossos Fornecedores não permitam, promovam ou facilitem qualquer discurso ou materiais violentos ou relacionados com o ódio, seja no local de trabalho ou através de comunicações eletrônicas ou transmissão de dados.

DIVERSIDADE E NÃO-DISCRIMINAÇÃO

A Salesforce acredita que incluir a diversidade dos parceiros em nossos negócios é importante para nosso sucesso. Por isso, buscamos trabalhar com Fornecedores que exerçam sua atividade a um alto nível e agreguem uma perspectiva diversificada à equipe da Salesforce. Esperamos que nossos Fornecedores identifiquem, adotem e integrem a diversidade em seus próprios processos de fornecimento e contratação, incluindo tratamento igualitário de empresas com diversidade* no processo de seleção de fornecedores.

* Para os efeitos deste Código de Conduta do Fornecedor, a definição de “empresa com diversidade” pode ser encontrada [aqui](#).

Em particular, os nossos Fornecedores devem tomar todas as decisões relacionadas a seus funcionários com base nas habilidades e aptidões, nunca em características pessoais legalmente protegidas. Embora essas características possam variar de acordo com a legislação local, elas geralmente incluem:

- Raça
- Cor
- Religião
- Sexo



Idade

- Origem nacional ou ancestralidade

Condição médica ou deficiência

- Status de veterano
- Estado civil
- Gravidez
- Orientação sexual

Um trabalho em equipe sólido também exige que todos os funcionários tratem uns aos outros com dignidade e respeito. Os Fornecedores nunca devem permitir assédio ou bullying no local de trabalho. Em particular, os nossos Fornecedores não devem tolerar comportamentos – incluindo gestos, linguagem e contacto físico – que sejam de natureza sexual, coercitiva, ameaçadora, abusiva ou exploradora.

Para obter mais informações sobre o compromisso da Salesforce com a igualdade e nossas expectativas em relação a todos os Fornecedores em nossa cadeia de fornecimento, consulte: <https://www.salesforce.com/equality>

SAÚDE E SEGURANÇA NO LOCAL DE TRABALHO

Também esperamos que nossos Fornecedores proporcionem aos trabalhadores um local de trabalho seguro e saudável que cumpra todas as leis e regulamentos de saúde e segurança aplicáveis. Você deve tomar medidas proativas para prevenir riscos no local de trabalho. Este compromisso com a segurança também significa que nossos Fornecedores nunca devem tolerar quaisquer ameaças ou atos de violência, incluindo intimidação, bullying e tentativas de incutir medo nos outros.

DIREITOS HUMANOS E PREOCUPAÇÕES TRABALHISTAS

Nossos Fornecedores devem respeitar os direitos, a dignidade pessoal e a privacidade de cada indivíduo. Enquanto trabalhar em nome da Salesforce, você deve:

- Respeitar o direito dos funcionários de se associarem livremente e negociarem coletivamente de acordo com todas as leis e regulamentos aplicáveis
- Seguir todas as leis e regulamentos aplicáveis em relação ao trabalho infantil
- Permitir que todos os funcionários deixem seus empregos livremente mediante aviso prévio razoável, e nunca utilizar qualquer trabalho forçado ou trabalho prisional involuntário
- Remunerar os funcionários de forma justa e seguir as regulamentações salariais



locais ou acordos coletivos; onde estes não existirem, remunerar os funcionários em um nível que lhes permita satisfazer as suas necessidades básicas

- Garantir que as horas de trabalho, incluindo horas extras, não excedam os limites legais aplicáveis
- Garantir práticas justas e adequadas de contratação, demissão e avaliação
- Cumprir todos os requisitos relativos a minerais de conflito, exercer a devida diligência e fornecer provas de que estão em conformidade.

ACESSIBILIDADE

Nossos Fornecedores devem oferecer tecnologias inclusivas para seus clientes e funcionários da seguinte maneira:

- Fornecendo ferramentas e recursos digitais acessíveis
- Estabelecendo e aplicando uma política para incorporar a acessibilidade no processo de aquisições
- Estando em conformidade com a versão atual do padrão internacional de acessibilidade Web Content Accessibility Guidelines (WCAG), Nível AA, ao desenvolver qualquer produto final para a Salesforce. Consulte o status de acessibilidade de produtos da Salesforce [aqui](#).

SUSTENTABILIDADE

Salesforce A Sustentabilidade é um valor corporativo central na Salesforce e estamos comprometidos com um futuro positivo para a natureza, com neutralidade de emissões de carbono. Trabalhamos com empresas que compartilham o nosso compromisso com a sustentabilidade e querem colaborar conosco para impulsionar a ação climática. No mínimo, esperamos que os Fornecedores:

- Definam e façam progressos oportunos no sentido de alcançar metas baseadas na ciência para reduzir as emissões de gases com efeito de estufa
- Demonstrem colaboração e transparência em relação à sustentabilidade, incluindo a divulgação de dados relacionados ao clima e o compartilhamento de uma tabela de desempenho de terceiros, mediante solicitação

Os Fornecedores devem incluir nosso Anexo de Sustentabilidade, um conjunto de disposições contratuais relacionadas à sustentabilidade, em seus contratos com a Salesforce.

Os Fornecedores devem seguir todas as leis, regulamentos e padrões ambientais



aplicáveis. Isto inclui requisitos para gestão e eliminação de produtos químicos e resíduos, reciclagem, tratamento e descarga de águas residuais industriais, controle de emissões atmosféricas, licenças ambientais e relatórios ambientais. Os Fornecedores devem ter o seu próprio sistema de gestão ambiental, incluindo metas para reduzir o impacto ambiental, medidas e controles (incluindo auditorias), relatórios e treinamento.

A Salesforce assume compromissos rigorosos com a sustentabilidade, conforme detalhado em nosso Relatório de Impacto às Partes Interessadas anual, e incentiva fortemente os Fornecedores a adotarem essas práticas. Encorajamos os Fornecedores a agir de uma forma que proteja, restaure e melhore os ecossistemas naturais do mundo, assim criando resiliência comunitária e promovendo um mundo mais justo e equitativo. Encorajamos os Fornecedores a gerir e divulgar os seus riscos e oportunidades relacionados com o clima e a natureza.

ENVOLVIMENTO DA COMUNIDADE

A Salesforce procura trabalhar com Fornecedores que compartilham o nosso compromisso com o desenvolvimento social e econômico e com a sustentabilidade das comunidades que servimos. Portanto, incentivamos nossos Fornecedores a se envolverem de forma proativa e positiva com suas comunidades.

COMUNICAÇÃO

Transparência, confiança, respeito, comunicação e os mais elevados padrões éticos devem ser a base de todas as decisões tomadas em nome da Salesforce.

Comunicação significa que nós – e nossos Fornecedores – tomamos as medidas adequadas para instruir nossos funcionários sobre nossos valores e compromissos. Além disso, esperamos que nossos Fornecedores nos comuniquem os seus padrões éticos por meio de monitoramento, auditoria e boa manutenção de registros.

TREINAMENTO E COMUNICAÇÃO

Esperamos que nossos Fornecedores estabeleçam políticas e procedimentos para garantir a conformidade com este Código do Fornecedor e com todas as leis e regulamentos aplicáveis. Os gestores das empresas Fornecedoras são responsáveis pelo seguinte:

- Comunicar os princípios deste Código do Fornecedor a funcionários e parceiros terceirizados por meio de treinamento, política ou outras mensagens
- Gerenciar a conformidade com este Código do Fornecedor por funcionários e parceiros terceirizados
- Relatar imediatamente violações e preocupações ao contato apropriado



- Manter os relatórios confidenciais na medida do possível e do permitido por lei
- Proteger os funcionários contra retaliações por fazerem uma denúncia de boa-fé

A gestão dos Fornecedores deve garantir que seus subordinados diretos compreendam esses padrões.

MONITORAMENTO E AUDITORIA

A Salesforce espera que nossos Fornecedores produzam e mantenham registros contábeis e comerciais honestos e precisos. Isso inclui uma documentação razoável que demonstre a conformidade com este Código do Fornecedor. Os Fornecedores devem monitorar suas próprias operações – incluindo Fornecedores em outro nível da cadeia – por meio de devida diligência, auditorias e atividades semelhantes. A Salesforce reserva-se o direito de auditar ou inspecionar os registros e instalações dos Fornecedores, conforme aplicável e permitido por lei.

CONFORMIDADE DE CONTRATOS

Os relacionamentos da Salesforce com nossos Fornecedores são regidos por contratos e obrigações negociados por ambas as partes. Você deve estar familiarizado e em conformidade com os requisitos dos contratos em vigor. Lembre-se de que suas obrigações contratuais com a Salesforce também se aplicam aos fornecedores e subcontratados que trabalham com você nos serviços que você presta para a Salesforce. Se houver um conflito entre este Código do Fornecedor e um contrato, leve o problema a um recurso interno ou a um recurso da Salesforce.

TECNOLOGIAS E SERVIÇOS RESTRITOS

A Salesforce pode usar determinados produtos ou serviços de Fornecedores em conexão com um contrato governamental, o que exige conformidade com determinadas leis e regulamentos sobre aquisições. Consequentemente, você não fornecerá à Salesforce nenhum “equipamento ou serviço de telecomunicações coberto” ou qualquer equipamento, sistema ou serviço que use “equipamento ou serviço de telecomunicações coberto”, conforme esse termo é definido pelo 48 C.F.R. § 52.204-25.



CÓDIGO DE CONDUCTA GLOBAL PARA PROVEEDORES

En Salesforce, estamos comprometidos con nuestros valores fundamentales de confianza, éxito del cliente, innovación, igualdad y sostenibilidad. Actuamos de forma ética en todos los procesos empresariales que llevamos a cabo y esperamos que nuestros Proveedores hagan lo mismo. Estos valores proporcionan la base para una relación sólida entre Salesforce y nuestros Proveedores.

Este Código de conducta global para proveedores (“Código para proveedores”) explica nuestras expectativas y proporciona orientación para cumplir con estos estándares compartidos y no pretende servir como reemplazo o sustituto de ninguna ley vigente. El Código para proveedores se aplica a todos los proveedores de productos o servicios de Salesforce, incluidas consultoras, contratistas independientes, agencias de colocación, empresas de trabajo temporal y titulares de licencias, independientemente de su título o del producto o servicio que proporcionen (“Proveedores”). Para mayor claridad, Proveedores también incluye socios, es decir, cualquier empresa o individuo que haya aceptado el Acuerdo del Programa para socios de Salesforce. Los proveedores también deben alentar a los terceros con los que trabajan a cumplir con nuestros estándares.

En su calidad de proveedor de Salesforce, esperamos que esté familiarizado y cumpla con todas las leyes y regulaciones federales, estatales, provinciales e internacionales que se aplican a su trabajo, dondequiera que lleve a cabo sus negocios. Esperamos trabajar con su empresa para llevar al mercado productos y servicios innovadores, manteniendo nuestro compromiso con el éxito del cliente y generando confianza a través de una conducta ética.

Atentamente,

Jennifer Browne
Vicepresidente sénior y directora de adquisiciones



PLANTEAR DUDAS E INFORMAR ACERCA DE INQUIETUDES

Contamos con nuestros proveedores para asegurarnos de que nuestro negocio tenga éxito y para defender nuestros valores, nuestras prácticas comerciales y nuestros altos estándares éticos. Para cumplir con esta expectativa, nos comprometemos a crear un entorno en el que nuestros proveedores se sientan cómodos planteando inquietudes y obteniendo ayuda.

CÓMO PLANTEAR PREGUNTAS E INFORMAR ACERCA DE INQUIETUDES

Nuestro Código para proveedores Salesforce lleva a cabo negocios de acuerdo con los más altos estándares legales y éticos, y nuestro Código para proveedores sirve como guía para la conducta ética de los Proveedores. Sin embargo, ningún documento por sí solo puede responder a todas las preguntas. Si cree que alguien, ya sea un empleado de un Proveedor o un empleado de Salesforce, no cumple con los estándares de este Código para proveedores o de la ley vigente, debe informar acerca de sus inquietudes. Igualmente, si se entera de un problema a través de sus propios mecanismos internos de informes que potencialmente afecta a Salesforce, también deberá informar dicho problema a Salesforce. Expresar nuestras inquietudes nos ayuda a todos a hacer negocios de manera ética y abordar problemas o cuestiones de manera proactiva, potencialmente antes de que se conviertan en un problema mayor. No importa cuán grande o pequeño sea el problema, tenga la seguridad de que su informe se tomará en serio y se gestionará con la mayor discreción posible, de acuerdo con las circunstancias y la ley vigente. Para informar inquietudes a Salesforce, consulte nuestra Línea de denuncias de EthicsPoint en <http://www.salesforce.ethicspoint.com/> donde encontrará formas de informar en línea o números de teléfono gratuitos para llamar e informar o realizar denuncias.

La Línea de denuncias de EthicsPoint (“EthicsPoint”) es la línea directa de denuncias integral y confidencial de Salesforce donde podrá plantear inquietudes o denunciar infracciones de nuestro Código para proveedores, nuestras políticas o la ley. Está gestionada por una empresa externa contratada por Salesforce para prestar dicho servicio y está disponible de forma ininterrumpida. Cuando lo permitan las leyes locales, podrá realizar una denuncia anónima a EthicsPoint. Intente proporcionar la mayor cantidad de información posible para que el asunto en cuestión pueda investigarse a fondo.

Esperamos que nuestros Proveedores no tomen represalias contra aquellos que informen de buena fe sobre una violación de nuestro Código para proveedores, nuestras políticas o la ley; ya sea de manera interna o ante Salesforce. Igualmente, no toleramos represalias contra nadie, incluidos nuestro Proveedor y sus empleados, que realice una denuncia de buena fe. Denunciar de buena fe significa informar basándose en una creencia sincera y honesta de que se han producido o podrían producirse infracciones del Código para



proveedores, las políticas o la ley; independientemente de si resultan ser ciertas o no.

Salesforce investigará de manera rápida y profesional todas las denuncias enviadas a EthicsPoint y responderá de manera adecuada. Como proveedor de Salesforce, se espera que coopere plenamente con cualquier investigación. Deberá compartir abierta y honestamente la información que tiene. Haremos todo lo posible para salvaguardar su confidencialidad y, si corresponde, su anonimato. Sujeto a las obligaciones contractuales existentes, Salesforce se reserva el derecho de terminar nuestra relación comercial con cualquier Proveedor que no cumpla con este Código para proveedores o con la legislación vigente.

CONFIANZA

USO DE TECNOLOGÍA, ACTIVOS E INSTALACIONES DE SALESFORCE

Confiamos a nuestros proveedores una amplia gama de tecnología y otras herramientas para que puedan realizar su trabajo de manera eficaz. Estas herramientas deberán utilizarse con prudencia. Los proveedores son responsables de proteger tanto la propiedad de Salesforce como los activos de nuestros clientes. Todos los activos, como recursos, datos, sistemas, equipos, materiales, instalaciones o vehículos, deben utilizarse únicamente para el propósito para el que están autorizados y previstos. Los proveedores tienen la responsabilidad de evitar la falsificación, distorsión, uso indebido, acceso indebido, destrucción o sabotaje de Salesforce o de los activos, documentos u otros bienes de los clientes. Los proveedores que tienen acceso a las infraestructuras de informática o a los datos de Salesforce también deben protegerlos contra robos, descuidos, mal uso y abusos.

PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Salesforce protege la información confidencial de nuestros Proveedores. A cambio, los Proveedores deben proteger la información confidencial de Salesforce. Nunca deberá revelar dicha información a nadie sin nuestra autorización expresa. Esto incluye todo lo siguiente:

- Los términos y condiciones de su acuerdo con Salesforce
- Planes comerciales y de marketing de Salesforce
- Propiedad intelectual de Salesforce (secretos comerciales, marcas comerciales, derechos de autor, patentes y otra propiedad intelectual) e información técnica
- Planes y diseños de productos de Salesforce
- Procesos comerciales de Salesforce
- Información personal de los empleados o contratistas
- Cualquier dato generado por Salesforce, o recibido por Salesforce de un tercero, que



contenga o esté basado en información sensible.

Solo las personas que necesitan conocer la información confidencial de Salesforce para el propósito por el cual Salesforce contrató al Proveedor deberán tener acceso a ella, y dichas personas solo podrán usarla para el propósito para el cual Salesforce la puso a disposición del Proveedor. Además, los Proveedores deben seguir todas las leyes y normas vigentes sobre privacidad de datos y seguridad de la información.

Los proveedores deberán gestionar eficazmente la retención, el mantenimiento, el acceso y la divulgación de nuestra información confidencial. Esto incluye la eliminación segura de documentos confidenciales o muy sensibles, por ejemplo mediante el proceso de trituración. Si se entera de una infracción de seguridad de datos real o potencial que involucra información de Salesforce, debe notificar a Salesforce de inmediato.

Además, Salesforce espera que usted respete los derechos de propiedad intelectual. Por ejemplo, no podrá obtener, distribuir ni utilizar software o información sin licencia y protegidos por derechos de autor sin la autorización adecuada. Salesforce tomará todas las medidas necesarias para abordar el uso de software sin licencia por parte de los proveedores en equipos proporcionados por Salesforce.

Consulte sus recursos internos o su contacto comercial de Salesforce para obtener orientación sobre el uso de información confidencial.

PREGUNTA

Amar realiza trabajos de codificación para Salesforce por cuenta propia y está trabajando en un nuevo sistema que permitirá a los empleados de Salesforce acceder a datos sobre nuestros clientes más rápidamente. Como parte de este proyecto, Amar tiene acceso a listas de información de contacto de los clientes de Salesforce. ¿Puede Amar ponerse en contacto con algunos de ellos para ver si tienen proyectos para externalizar en los que él pueda trabajar?

RESPUESTA

No, Amar no puede utilizar la información confidencial de Salesforce para sus propios fines. Cuando trabaja con información que pertenece a Salesforce, usted tiene la responsabilidad de protegerla y utilizarla únicamente para fines comerciales autorizados.

SEGUIMIENTO DE LAS LEYES ANTIMONOPOLIO Y DERECHO DE LA COMPETENCIA, Y DE TRATO JUSTO

Salesforce se compromete a competir de manera justa y a ceñirse al derecho de la competencia (conocidas como leyes antimonopolio en los EE. UU.) a nivel global. Esperamos lo mismo de nuestros proveedores. Los proveedores nunca deben celebrar acuerdos (ya sean expresos o implícitos, formales o informales, alcanzados oralmente o por escrito) que violen el derecho de la competencia. En particular, los Proveedores deben evitar participar en los siguientes tipos de actividades con la competencia:



- Fijación de precios
- Manipulación de ofertas
- División o asignación de clientes o territorios
- Boicots en grupo
- No se permiten acuerdos de captación furtiva o de no captación que restrinjan o limiten de otro modo la contratación y la captación de empleados.
- Compartir de forma inadecuada información competitivamente sensible.
- Cualquier otra táctica que restrinja la competencia de forma injustificada o refleje una competencia desleal.

Esperamos que las actividades de marketing y ventas de los proveedores en nombre de Salesforce sean éticas y justas. Busque orientación de un recurso dentro de su empresa si tiene alguna pregunta sobre el derecho de la competencia. Los proveedores que infrinjan estas leyes pueden enfrentarse a la terminación inmediata de su relación comercial con Salesforce.

CALIDAD DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los productos y servicios de nuestros Proveedores deben cumplir con los estándares regulatorios de calidad y seguridad, además de nuestros estándares internos de calidad, políticas, especificaciones, procedimientos y requisitos contractuales. Los proveedores también tienen la responsabilidad de adquirir bienes y servicios para Salesforce de manera responsable. Usted debe:

- Seguir las reglas y los procedimientos de adquisición/contratación establecidos por Salesforce, incluido el no comenzar ningún trabajo para Salesforce sin un pedido u orden de compra autorizado.
- Llevar a cabo la diligencia debida antes de contratar a terceros (como empleados, agentes, consultores, proveedores, distribuidores o minoristas) en nombre de Salesforce y asegurarse de que acepten cumplir con estándares similares a los nuestros.
- No subcontratar trabajo de Salesforce a menos que obtenga el consentimiento por escrito.

TRANSPARENCIA

RECONOCIMIENTO DE CONFLICTOS DE INTERESES

Como parte de nuestro compromiso con la confianza y la transparencia, los Proveedores deben evitar conflictos de intereses. En pocas palabras, un conflicto de intereses es una



situación en la que una oportunidad de beneficio personal es contraria a los intereses de la empresa. Un conflicto de intereses también surge cuando sus actividades o relaciones personales, sociales, financieras o políticas interfieren, parecen interferir o podrían potencialmente interferir con su objetividad, juicio y lealtad al actuar en nombre de su empresa.

Un conflicto de intereses, o incluso la apariencia de uno, puede socavar la confianza que los compañeros de trabajo, clientes, socios, accionistas y el público en general depositan en Salesforce y sus Proveedores. Dado que la confianza es nuestro valor número uno en Salesforce, es fundamental mantener ese valor en todo momento y en todas las circunstancias, incluidas las relaciones y las interacciones con nuestros Proveedores. Tenga en cuenta que tener un conflicto de intereses (real o potencial) *no* tiene por qué ser necesariamente un problema: Las particularidades de cada caso son importantes para realizar una valoración adecuada. Sin embargo, no informar oportunamente un posible conflicto de intereses *siempre* es un problema.

El Proveedor y su personal deberán evitar cualquier conducta, situación o circunstancia en la que pueda producirse un conflicto de intereses real o percibido. Si no está seguro de si existe un conflicto, o si no puede evitar un conflicto de intereses real o potencial relacionado con sus actividades como proveedor de Salesforce, debe informarlo para realizar una evaluación adecuada del asunto. Algunos ejemplos de situaciones que podrían crear conflictos de intereses incluyen:

- Préstamos o favores que el Proveedor, un trabajador o un familiar recibe gracias a su relación con Salesforce
- Ventajas inadecuadas obtenidas al actuar en base a la información obtenida a través de su relación con Salesforce
- Obsequios y entretenimiento intercambiados con empleados de Salesforce como resultado de la firma un acuerdo.
- Selección de un Proveedor basándose en relaciones personales, y no en mérito, calidad o coste.
- Oportunidades de negocio que pertenecen a Salesforce
- Proveedores que emplean o son controlados por empleados de Salesforce, sus familiares Si cree que podría tener un conflicto de intereses, en calidad de proveedor de Salesforce, plantee la duda de inmediato a sus recursos internos y utilice la [Línea de denuncias de EthicsPoint](#) de Salesforce. Esto permitirá a Salesforce analizar el asunto, gestionarlo y resolverlo de forma adecuada.

OBSEQUIOS Y ENTRETENIMIENTO



Si bien a veces podría ser adecuado intercambiar atenciones comerciales en ciertos lugares, nunca es apropiado dar o recibir un regalo u oferta de entretenimiento si es lujoso, excesivo o extravagante; si crea un sentido de obligación real o percibida, o si se da con la intención de influir en una decisión comercial.

Obsequios y entretenimiento hace referencia a **cualquier cosa de valor** entregada al destinatario. Los obsequios suelen tener la forma de un objeto tangible, pero también pueden incluir servicios o incluso descuentos en productos y servicios que no están disponibles para el público en general. Se podrían dar o recibir obsequios y entretenimiento sin una compensación real o prevista, ni contraprestación adecuada a cambio. Estos podrían crear posibles conflictos de intereses, e intercambiarlos con empleados, clientes, proveedores, socios o distribuidores de Salesforce puede crear la apariencia de un trato personal injusto o podría parecer una comisión ilegal o un soborno.

Generalmente, los Proveedores no deben ofrecer obsequios ni entretenimiento a los empleados de Salesforce valorados en más de 150 dólares estadounidenses por obsequio. Además, los proveedores no deben ofrecer obsequios ni entretenimiento a los empleados de Salesforce en ningún momento durante una solicitud de propuestas (RFP) u otro proceso de selección de proveedores, cuando se aproxima una toma de decisiones sobre acuerdos pendientes o poco después de cerrar un trato o acuerdo. Igualmente, no deberán intercambiarse obsequios y entretenimiento para recompensar la obtención o retención de acuerdos comerciales. Como regla general, pregúntese si la divulgación pública del intercambio de obsequios y entretenimiento le avergonzaría a usted, a su empresa o a Salesforce.

Si un empleado de Salesforce le pide obsequios y entretenimiento, denúncielo en consecuencia y de manera oportuna a la [Línea de denuncias de EthicsPoint](#) de Salesforce.

ANTICORRUPCIÓN, SOBORNOS Y COHECHO

No importa dónde lleve a cabo negocios para Salesforce, todos los Proveedores deben cumplir con las leyes anticorrupción. Estos incluyen, entre otros, la Ley de prácticas corruptas en el extranjero (“FCPA”) de Estados Unidos, la Ley antisoborno del Reino Unido y la Convención de la OCDE para combatir el soborno de funcionarios públicos extranjeros en transacciones comerciales internacionales. No debe tolerar, permitir ni participar en ninguna forma de corrupción, extorsión o soborno. Esto es cierto tanto si trabaja con funcionarios gubernamentales como con personas del sector privado.

A continuación se presentan algunos puntos clave a tener en cuenta sobre el soborno y la corrupción:

- *Cohecho* se refiere a ofrecer, prometer o dar cualquier cosa de valor, directa o indirectamente, para influir de manera inapropiada o corrupta en la acción (o inacción) del destinatario para obtener, mantener o retener negocios o una ventaja comercial injusta. El



cohecho es ilegal en todos los lugares donde Salesforce hace negocios y las consecuencias de ofrecer o aceptar un soborno son graves. Nunca deberá ofrecer, autorizar, dar, prometer ni aceptar ninguna forma de soborno, pago por extorsión, pago indebido, obsequio o beneficio mientras trabaja en nombre de Salesforce.

- Un *soborno* es la devolución de una suma pagada (o que debe pagarse) como recompensa por fomentar un acuerdo comercial. Una parte del precio se “devuelve” a alguien por conseguir o conservar un acuerdo comercial. Aceptar u ofrecer un soborno viola este Código para proveedores.
- Un *pago de facilitación* es una propina o un importe relativamente bajo pagado a un funcionario gubernamental para acelerar una acción gubernamental de rutina, por ejemplo, emitir un permiso o proporcionar un servicio público. Estos pagos son ilegales en la mayoría de las jurisdicciones y **no están permitidos** según las políticas de Salesforce.

Si cree que se están llevando a cabo prácticas corruptas dentro de nuestra cadena de suministro, informe sus inquietudes a Salesforce de inmediato.

En Salesforce, tenemos una regla sencilla cuando se trata de sobornos, comisiones ilegales o actos corruptos de cualquier tipo: **No lo hacemos**. ¡Sencillo, pero muy importante! Y no importa si se trata de dar, prometer, autorizar, acordar o incluso aceptar o recibir. Tampoco importa quiénes sean las partes involucradas: un cliente, un proveedor, un competidor, un familiar del cliente: todos o cualquiera. Simplemente **no lo hacemos**. Y esperamos que nuestros proveedores utilicen esta misma regla para llevar a cabo los negocios.

A veces la persona que da el obsequio o entretenimiento simplemente intenta ser amable y propone el intercambio de regalos y entretenimiento. Pero tenga cuidado con cómo el destinatario podría interpretarlo, ya que podría verse como un soborno destinado a influir en la decisión sobre un trato comercial. Si alguna vez le piden que proporcione algo de valor que, debido a su tamaño o naturaleza, podría ser (o podría parecer) inadecuado, debe rechazar claramente la solicitud. No trate de ser cortés y diga que va a consultar al respecto, o que lo considerará y dará una respuesta más adelante. Esto puede verse como una promesa de algo inapropiado, que conlleva los mismos efectos que un intercambio real de algo inadecuado.

Tenga en cuenta que las leyes anticorrupción pueden tener un largo alcance y, a menudo, también se aplican a agentes y terceros que actúan en nombre de la empresa. Dado que estas leyes anticorrupción tienen un alcance tan amplio, también tienen consecuencias de gran alcance. Eso significa que la conducta de los proveedores de Salesforce podría suponer un problema para Salesforce. Lo mismo se aplica si un Proveedor de Salesforce utiliza una empresa externa para proporcionar servicios como parte de un acuerdo con Salesforce. Una eventual mala conducta por parte de esa empresa externa podría exponer tanto a Salesforce como al Proveedor que contrató dicha empresa externa.

Si cree que se están llevando a cabo prácticas corruptas dentro de nuestra cadena de



suministro, informe sus inquietudes a la [Línea de denuncias de EthicsPoint](#) de Salesforce de inmediato.

PREGUNTA

Janelle trabaja para una agencia de colocación que está intentando establecer un centro de soporte técnico de Salesforce, pero está teniendo problemas para conseguir permisos para contratar trabajadores locales. Un empresario local le dice: "Puedo conseguirte los permisos, pero tendremos que ofrecerle al funcionario un regalo en efectivo. Si hacemos eso, podrás abrir tu oficina en un mes". ¿Janelle debería aceptar este plan?

RESPUESTA

No, no debería hacerlo. Lo que su contacto local describe es un soborno. Salesforce no trabaja de esa manera y tampoco es como lo hacen nuestros socios comerciales. Janelle deberá notificar a Salesforce sobre dicha situación, incluso si no sigue adelante con el plan

INTEGRIDAD FINANCIERA, REGISTROS Y CONTABILIDAD

Salesforce depende de nuestros libros y registros contables para presentar nuestros resultados financieros, realizar las presentaciones legales necesarias y tomar decisiones comerciales. En calidad de nuestro Proveedor, debe mantener libros contables y registros precisos y completos de todas sus relaciones comerciales con Salesforce. Estos registros deben estar en consonancia con las prácticas contables estándar aplicables y deben estar respaldados por documentación suficiente para proporcionar un registro completo del asunto. Sea específico y transparente.

En esencia, los libros y registros incluyen cualquier documento o comunicación creados en el transcurso de los negocios. Los ejemplos incluyen presentaciones, hojas de cálculo, presupuestos y formularios de pedidos, contratos y acuerdos legales, descripciones de trabajos, documentos de tarifas, facturas, órdenes de compra, plantillas de horarios, presentación ante agencias gubernamentales y reguladoras, etc.

Los proveedores nunca deberán alterar ni manipular libros contables y registros, independientemente del motivo. Además, los Proveedores nunca deberán participar en prácticas para ocultar, tergiversar o falsificar libros y registros en general que involucren a Salesforce. Igualmente, los Proveedores nunca deberán aceptar condiciones que no estén plasmadas en un documento contractual, lo que podría aumentar o alterar las responsabilidades y obligaciones de la empresa en virtud del contrato. Estas situaciones se consideran acuerdos paralelos y están estrictamente prohibidas en Salesforce, y esperamos que nuestros proveedores respeten las mismas. Cualquier cambio al acuerdo final debe documentarse mediante apéndices o enmiendas ejecutadas formalmente.

Si tiene conocimiento de algún problema financiero, contable o de libros y registros real o potencial relacionado con Salesforce, o está al tanto de algún posible acuerdo paralelo, envíe un informe a la [Línea de denuncias de EthicsPoint](#) de Salesforce.



ENTENDER EL TRÁFICO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

Como proveedor de Salesforce, puede tener acceso a información importante y no pública sobre Salesforce u otras empresas. La información es material si un inversor razonable la considera importante a la hora de decidir si comprar, vender o mantener los valores de una empresa. Tener ese conocimiento les da a los insiders una ventaja injusta sobre otros inversores. Nunca debe comprar ni vender valores mientras esté en posesión de información material no pública.

Además, nunca proporcione información privilegiada sobre Salesforce o cualquier otra empresa a alguien que pueda utilizar dicha información para la compraventa de acciones. Esta práctica se conoce como "**tipping**", pasar información material no pública privilegiada, y es ilegal. Incluso si no espera que la persona utilice la información para realizar transacciones, compartir información privilegiada puede violar las obligaciones de confidencialidad establecidas y puede constituir tráfico de información privilegiada.

Si tiene alguna duda con respecto a la información privilegiada o la divulgación involuntaria de información privilegiada, póngase en contacto con la [Línea de denuncias EthicsPoint](#) de Salesforce.

CUMPLIMIENTO MERCANTIL

Salesforce cumple con todas las legislaciones y regulaciones de comercio internacional que se aplican a nuestro negocio y espera que nuestros proveedores hagan lo mismo. Los proveedores deben cumplir con todas las leyes mercantiles internacionales vigentes, incluidas regulaciones de control de importaciones y exportaciones, así como sanciones y leyes antiboicot. Recuerde que las leyes de importación y exportación se aplican no solo a los bienes sino también al código, la tecnología, el software, la propiedad intelectual y la información técnica. En calidad de proveedor, usted es responsable de comprender cómo se aplican las leyes mercantiles internacionales y de garantizar que no se produzcan importaciones o exportaciones, prestación de servicios o transacciones realizadas en relación con Salesforce que infrinjan dichas leyes mercantiles internacionales. Los proveedores se asegurarán de que el suministro de cualquier producto y servicio a Salesforce no esté respaldado por una parte sancionada o legalmente denegada, o esté prohibido de otro modo de acuerdo con las leyes de exportación y sanciones vigentes.

RESPECTO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Salesforce está comprometido con la diversidad y con tratar a los miembros de los equipos y a los socios de forma justa, con dignidad y con respeto. Creemos en hacer negocios solo con proveedores que comparten dicho compromiso. Esperamos que nuestros proveedores cumplan con todas las leyes laborales y de seguridad e higiene en el trabajo, apoyen los derechos humanos de todas las personas y fomenten un lugar de trabajo diverso e inclusivo. Además, esperamos que nuestros Proveedores no permitan, promuevan ni faciliten ningún discurso o material relacionado con el odio o la violencia, ya sea en el lugar de trabajo o a través de comunicaciones electrónicas o transmisión de datos.



DIVERSIDAD Y NO DISCRIMINACIÓN

Salesforce cree que incluir socios diversos en nuestro negocio es importante para nuestro éxito. Por esa razón, buscamos trabajar con Proveedores que ofrezcan un alto nivel de rendimiento y añadan una perspectiva diversa al equipo de Salesforce. Esperamos que nuestros proveedores identifiquen, adopten e integren la diversidad en sus propios procesos de suministro y contratación; incluido el trato equitativo de empresas de propiedad diversa* en el proceso de selección de proveedores.

* A los efectos de este Código de conducta para proveedores, un “negocio diverso” se puede encontrar [aquí](#).

En particular, nuestros Proveedores deben tomar todas las decisiones relacionadas con el empleo basándose en habilidades y aptitudes, nunca en características personales legalmente protegidas. Si bien estas características pueden variar según la legislación local, generalmente incluyen:

- Raza
- Color
- Religión
- Género
- Edad
- Nacionalidad de origen o ascendencia
 - Condición médica o discapacidad
 - Estado de veterano
 - Estado civil
 - Embarazo
 - Orientación sexual

Un trabajo en equipo sólido también requiere que todos los empleados se traten entre ellos con dignidad y respeto. Los proveedores nunca deben permitir el acoso o la intimidación en el lugar de trabajo. En particular, nuestros Proveedores no deben tolerar comportamientos (incluidos gestos, lenguaje y contacto físico) que sean de naturaleza sexual, coactiva, amenazante, abusiva o explotadora.

Para obtener más información sobre el compromiso de Salesforce con la igualdad y nuestras expectativas para todos los proveedores en nuestra cadena de suministro, consulte: <https://www.salesforce.com/equality>

SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO

También esperamos que nuestros Proveedores brinden a los trabajadores un lugar de trabajo seguro y saludable que cumpla con todas las leyes y regulaciones de seguridad e higiene vigentes. Debe tomar medidas proactivas para prevenir riesgos en el lugar de



trabajo. Este compromiso con la seguridad también significa que nuestros Proveedores nunca deben tolerar amenazas o actos de violencia, incluida la intimidación, el acoso y los intentos de infundir miedo en los demás.

DERECHOS HUMANOS Y ASUNTOS LABORALES

Nuestros Proveedores deben respetar los derechos, la dignidad personal y la privacidad de cada individuo. Mientras trabaja en nombre de Salesforce, deberá:

- Respetar el derecho de los empleados a asociarse libremente y negociar colectivamente de acuerdo con todas las leyes y regulaciones vigentes.
- Seguir todas las leyes y regulaciones vigentes con respecto al trabajo infantil.
- Permitir que todos los empleados abandonen su empleo libremente tras un periodo de aviso razonable y nunca utilizar ningún trabajo forzado o trabajo penitenciario no voluntario.
- Compensar a los empleados de manera justa y seguir las regulaciones locales o los convenios colectivos sobre la remuneración salarial; cuando no existan, compensar a los empleados a un nivel que les permita satisfacer sus necesidades básicas
- Garantizar que las horas de trabajo, incluidas las horas extraordinarias, no superen los límites legales vigentes.
- Garantizar prácticas justas y adecuadas de contratación, despido y evaluación.
- Cumplir con todos los requisitos relacionados con minerales conflictivos, ejercer la diligencia debida y proporcionar evidencia de que se cumplen.

ACCESIBILIDAD

Nuestros Proveedores deben proporcionar tecnologías inclusivas para sus clientes y personal mediante:

- La adquisición de herramientas y recursos digitales accesibles
- El establecimiento y cumplimiento de una política para incorporar la accesibilidad en los procesos de aprovisionamiento.
- El acatamiento con la versión actual del estándar internacional de accesibilidad Pautas de Accesibilidad para el Contenido Web (WCAG) Nivel AA a la hora de crear cualquier producto para Salesforce. Consulte el Estado de accesibilidad de los productos de Salesforce [aquí](#).



SOSTENIBILIDAD

Salesforce La sostenibilidad es un valor fundamental de la empresa en Salesforce y estamos comprometidos con un futuro con emisiones cero que afecten positivamente a al planeta. Trabajamos con empresas que comparten nuestro compromiso con la sostenibilidad y quieren colaborar con nosotros para impulsar las medidas climáticas. Como mínimo, esperamos que los proveedores puedan:

- Establecer y avanzar oportunamente hacia la obtención de objetivos con base científica para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.
- Demostrar colaboración y transparencia con respecto a la sostenibilidad, incluida la divulgación de datos relacionados con el clima y la presentación de un balance externo previa solicitud.

Los proveedores deberán tener en cuenta la inclusión de nuestro Documento de sostenibilidad, un conjunto de disposiciones contractuales relacionadas con la sostenibilidad, en sus acuerdos con Salesforce.

Los proveedores deberán seguir todas las legislaciones, regulaciones y estándares ambientales vigentes. Esto incluye requisitos para la gestión y eliminación de productos químicos y desechos, reciclaje, tratamiento y descarga de aguas residuales industriales, controles de emisiones al aire, permisos ambientales e informes medioambientales. Los proveedores deberán tener su propio sistema de gestión medioambiental, incluidos objetivos para reducir el impacto ambiental, medidas y controles (incluidas auditorías), informes y formación.

Salesforce asume compromisos rigurosos con la sostenibilidad, como se detalla en nuestro Informe de impacto de las partes interesadas anual y alienta encarecidamente a los proveedores a adoptar estas prácticas. Alentamos a los proveedores a actuar de una manera que proteja, restaure y mejore los ecosistemas naturales del mundo, de una manera que genere resiliencia comunitaria y promueva un mundo más justo y equitativo. Alentamos a los proveedores a gestionar y divulgar sus riesgos y oportunidades relacionados con el clima y la naturaleza.

PARTICIPACIÓN DE LA COMUNIDAD

Salesforce pretende trabajar con proveedores que compartan nuestro compromiso con el desarrollo social y económico, y la sostenibilidad, de las comunidades a las que servimos. Por lo tanto, alentamos a nuestros proveedores a involucrarse de manera proactiva y positiva con sus comunidades.

COMUNICACIÓN

La transparencia, la confianza, el respeto, la comunicación y los más altos estándares éticos deben ser la base de todas las decisiones que se tomen en nombre de Salesforce. Comunicación significa que nosotros (y nuestros proveedores) tomamos las medidas



necesarias para formar a nuestros empleados sobre nuestros valores y compromisos. Además, esperamos que nuestros proveedores nos comuniquen sus estándares éticos mediante la supervisión, la auditoría y un buen mantenimiento de los registros.

FORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

Esperamos que nuestros Proveedores establezcan políticas y procedimientos para garantizar el cumplimiento de este Código para proveedores y de todas las leyes y regulaciones vigentes. La Dirección de las empresas Proveedoras es responsable de lo siguiente:

- Comunicar los principios de este Código para proveedores a los empleados y socios externos a través de la formación, las políticas u otras formas de comunicación
 - Gestionar el cumplimiento de este Código para proveedores por parte de empleados y socios externos.
 - Denunciar rápidamente infracciones e inquietudes al contacto apropiado
 - Mantener los informes confidenciales en la medida de lo posible y según lo permitido por la ley.
 - Proteger a los empleados de represalias por realizar un informe de buena fe
- Los responsables de dirección de los proveedores deberán garantizar que sus subordinados directos comprendan estos estándares.

SUPERVISIÓN Y AUDITORÍA

Salesforce espera que nuestros proveedores produzcan y mantengan registros comerciales y contables honestos y precisos. Eso incluye documentación razonable para demostrar el cumplimiento de este Código para proveedores. Los proveedores deben supervisar sus propias operaciones (incluidos los proveedores del siguiente nivel) mediante diligencia debida, auditorías y actividades similares. Salesforce se reserva el derecho de auditar o inspeccionar los registros e instalaciones de los Proveedores, según corresponda y lo permita la ley.

CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS

Las relaciones de Salesforce con nuestros Proveedores se rigen por contratos y obligaciones negociados y acordados por ambas partes. Deberá estar familiarizado con los requisitos de los acuerdos vigentes y cumplirlos. Recuerde que sus obligaciones contractuales con Salesforce también son las obligaciones de los proveedores y subcontratistas que trabajan con usted en los servicios que proporciona a Salesforce. Si hay un conflicto entre este Código para proveedores y un contrato, plantee el problema a sus recursos internos o a un recurso de Salesforce.

TECNOLOGÍAS Y SERVICIOS RESTRINGIDOS

Salesforce puede utilizar productos o servicios de Proveedores específicos en relación con un contrato gubernamental, lo que requiere el cumplimiento de ciertas leyes y regulaciones



sobre contrataciones. En consecuencia, no deberá proporcionar a Salesforce ningún “equipo o servicio de telecomunicaciones prohibido” ni ningún equipo, sistema o servicio que utilice “equipos o servicios de telecomunicaciones prohibidos”, según se define ese término en 48 C.F.R. § 52.204-25.