



salesforce



GLOBAL SUPPLIER
CODE OF CONDUCT

Salesforce Global Supplier Code of Conduct

[Salesforce Global Supplier Code of Conduct \(English\)](#)

[Salesforce CODIGO DE CONDUTA GLOBAL DO FORNECEDOR \(Português\)](#)

[Salesforce CÓDIGO DE CONDUCTA GLOBAL PARA PROVEEDORES \(Español\)](#)



INTRODUCTION

At Salesforce, we are committed to our values of transparency, trust, respect, and communication. We act ethically in all business dealings and expect our Suppliers to do the same. This Global Supplier Code of Conduct (“Supplier Code”) explains our expectations and provides guidance for meeting these shared standards.

This 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”). 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. For clarity, Suppliers also includes partners, meaning any company or individual who has agreed to the Salesforce Partner Program Agreement.

Transparency, trust, respect, communication, and ethical conduct are critical to all successful business endeavors. These values provide the foundation for a strong relationship between Salesforce and our Suppliers. We look forward to working with your company in bringing innovative products and services to market.

Sincerely,

Joachim Wattermark
EVP and Treasurer



“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. 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 serves as a guide to ethical Supplier conduct. However, no single document can answer every question. If you are unsure of what to do, talk to one of the reporting resources listed below. Voicing concerns helps us all to do business ethically and proactively address problems or issues.

Salesforce conducts business in accordance with the highest legal and ethical standards. If you believe that someone—whether an employee of a Supplier or a Salesforce employee—is not meeting the standards in this Supplier Code, you should report your concerns. If you learn of an issue through your own internal reporting that potentially impacts Salesforce, you should also report it to our Ethics Point Reporting Line at:

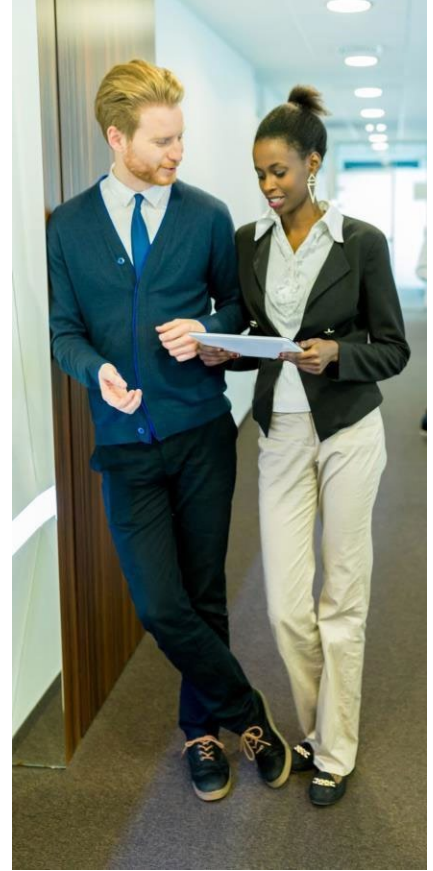
- In the U.S.: **1-866-294-3540**
- Internationally: **1-503-726-2414**
- Online:
<http://www.salesforce.ethicspoint.com/>

The Ethicspoint Reporting Line (“Ethicspoint”) is Salesforce’s hotline for raising concerns or reporting violations of our Supplier Code, policies, or the law. It is managed by an outside company 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. Acting in *good faith* means that the report is made sincerely and honestly; 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.



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



TRUST

USING SALESFORCE TECHNOLOGY, ASSETS, AND FACILITIES

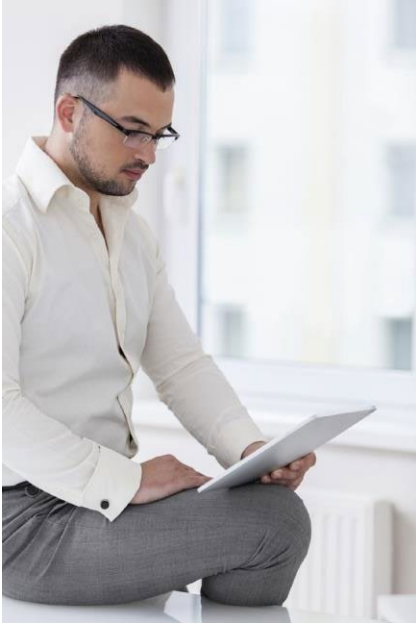
We trust our Suppliers with a wide range of technology and other tools so they can do their jobs effectively. These tools must be used wisely. Suppliers are responsible for protecting both Salesforce's property and our customers' assets. All assets—such as funds, data, systems, equipment, materials, 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.

- Any data generated by Salesforce, or received by Salesforce from a third party, that contains or is based on confidential information

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



“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 antitrust and competition laws. We expect the same from our Suppliers. You must never enter into any agreements—whether express or implied—that violate the letter or spirit of anti-competition laws. In particular, Suppliers must never discuss the following topics with competitors:

- Pricing
- Splitting potential customers or territories
- Any other tactic to unreasonably restrict competition

In addition, you must never alter or draft agreements with Salesforce to conceal or falsify deal terms.

We expect Suppliers' marketing and sales activities on Salesforce's behalf to be ethical. 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 transparency, Suppliers must avoid conflicts of interest. You should disclose actual or potential conflicts of interest relating to your activities as a Salesforce Supplier. 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
- Business opportunities that belong to Salesforce
- Suppliers that employ or are controlled by Salesforce employees or their family members

If you think you might have a conflict of interest, raise the issue right away with your internal resources and Ethicspoint. This will allow Salesforce to manage the situation 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 extravagant, creates a sense of obligation, or is given with the intent to influence a business decision.

Generally, Suppliers should not offer gifts or entertainment to Salesforce employees valued at over \$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.



“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 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* is offering or giving something of value in order to improperly influence the recipient’s actions. 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. 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.



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 books and records of all your business dealings with Salesforce. These records must be in accordance with applicable standard accounting practices.

If you know of any actual or potential financial, accounting, or books and records issue related to Salesforce, speak to a Salesforce resource or submit a report to Ethicspoint.

UNDERSTANDING INSIDER TRADING

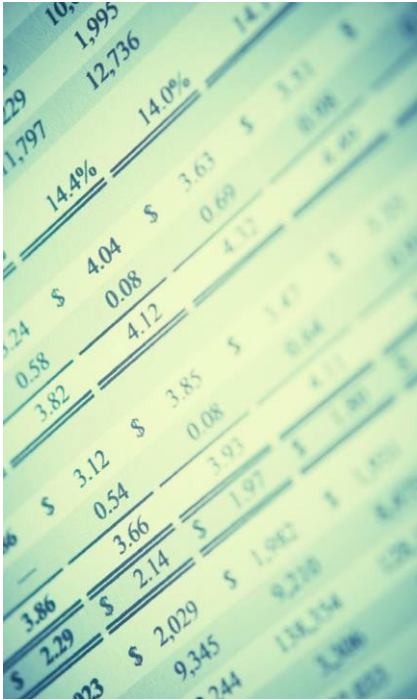
As a Salesforce Supplier, you may have access to material, non-public information about Salesforce or other companies. Information is *material* if a reasonable investor would consider it important in deciding whether to buy, sell, or hold a company's securities. You must never buy or sell securities while in possession of material, non-public information or provide that information to others who might trade on it.

If you have any concerns regarding inside information or inadvertent disclosure of inside information, please contact Ethicspoint.

HANDLING IMPORTS AND EXPORTS

Salesforce complies with all international trade laws and regulations that apply to our business, and expects our Suppliers to do the same. Remember that import and export laws apply not only to goods but also to technology, software, intellectual property, and technical

information.



“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 minority- and women-owned businesses in the supplier selection process.

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



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



our success.”

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/company/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

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



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



PROTECTING THE ENVIRONMENT

Salesforce is committed to protecting and respecting our environment. At a minimum, we expect our Suppliers to 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. Suppliers must comply with all requirements regarding conflict minerals, exercise proper due diligence, and provide evidence that they are in compliance.

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.



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



GLOBAL SUPPLIER CODE OF CONDUCT
©2015

CÓDIGO DE CONDUTA GLOBAL DO FORNECEDOR

INTRODUÇÃO

Na Salesforce, estamos comprometidos com nossos valores de transparência, confiança, respeito e comunicação. Agimos de forma ética em todas as transações comerciais e esperamos que nossos Fornecedores façam o mesmo. Este Código de Conduta Global do Fornecedor (“Código do Fornecedor”) explica nossas expectativas e fornece orientação para atender a esses padrões compartilhados.

Este Código do Fornecedor aplica-se a todos os Fornecedores de produtos ou serviços da Salesforce, incluindo empresas de consultoria, contratados independentes, agências de recrutamento, temporários de agências, licenciados, independentemente de seu título ou do produto ou serviços que fornecem (“Fornecedores”). Os Fornecedores também devem incentivar terceiros com quem trabalham a cumprir nossos padrões. Na sua qualidade de Fornecedor 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. Para maior clareza, os Fornecedores também incluem parceiros, ou seja, qualquer empresa ou indivíduo que tenha concordado com o *Salesforce Partner Program Agreement*.

Transparência, confiança, respeito, comunicação e conduta ética são essenciais para todos os empreendimentos comerciais bem-sucedidos. Esses valores fornecem a base para um forte relacionamento entre a Salesforce e nossos Fornecedores. Estamos ansiosos para trabalhar com sua empresa para trazer produtos e serviços inovadores para o mercado.

Sinceramente,

Joachim Wattermark
EVP and Treasurer

LEVANTANDO DÚVIDAS E RELATANDO PREOCUPAÇÕES

Contamos com nossos Fornecedores para ajudar nosso negócio a ter sucesso e manter nossos valores e nossos altos padrões éticos. Para atender a essa expectativa, estamos comprometidos em criar um ambiente onde nossos Fornecedores se sintam à vontade para expor suas preocupações e obter ajuda.

COMO LEVANTAR DÚVIDAS E RELATAR PREOCUPAÇÕES

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 não tiver certeza do

que fazer, fale com um dos recursos listados abaixo. Manifestar preocupações nos ajuda a fazer negócios de forma ética e a abordar problemas ou questões de forma proativa.

A Salesforce conduz os negócios de acordo com os mais altos padrões legais e éticos. Se você acredita que alguém – seja um funcionário de um Fornecedor ou um funcionário da Salesforce – não está atendendo aos padrões deste Código do Fornecedor, você deve manifestar suas preocupações. Se você souber de um problema por meio de seu próprio processo interno que possa afetar a Salesforce, você também deve denunciá-lo ao nosso *Ethics Point Reporting Line* em:

- Nos EUA: 1-866-294-3540
- Internacionalmente: 1-503-726-2414
- Online: <http://www.salesforce.ethicspoint.com/>

O *Ethics Point Reporting Line* (“Ethicspoint”) é a linha direta da Salesforce para manifestar preocupações ou violações de nosso Código de Fornecedores, políticas ou leis. É gerenciado por uma empresa externa e está disponível 24 horas por dia, sete dias por semana. Onde permitido pela lei local, você pode fazer uma denúncia anônima ao Ethicspoint. Tente fornecer o máximo de informação possível para que o assunto relatado possa ser totalmente investigado.

Esperamos que nossos Fornecedores não façam retaliação contra qualquer pessoa que faça uma denúncia de boa-fé de uma violação de nosso Código de Fornecedores, políticas ou lei, seja internamente ou para a Salesforce. Agir de boa-fé significa que a denúncia é feita com sinceridade e honestidade; não importa se a denúncia confirmar-se-á como verdadeira.

A Salesforce investigará imediata e profissionalmente todos os assuntos relatados ao Ethicspoint e responderá adequadamente. Como Fornecedor da Salesforce, espera-se que você coopere totalmente com qualquer investigação. Você deve compartilhar aberta e honestamente as informações que você tem. Faremos todos os esforços para manter a confidencialidade e, se aplicável, o seu anonimato. Sujeito às obrigações contratuais existentes, a Salesforce reserva-se o direito de encerrar nosso relacionamento com qualquer Fornecedor que não cumpra este Código do Fornecedor.

CONFIANÇA

USANDO A TECNOLOGIA, OS ATIVOS E AS INSTALAÇÕES DA SALESFORCE

Confiamos aos nossos Fornecedores uma ampla gama de tecnologia e outras ferramentas para que possam realizar seus trabalhos com eficiência. 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 — como 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 de ativos, documentos ou outras

propriedades da Salesforce ou do cliente. Os Fornecedores que têm acesso às instalações de computação ou aos dados 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, os Fornecedores devem proteger as informações confidenciais da Salesforce. Você nunca deve divulgar essas informações a ninguém sem nossa autorização expressa. Isso inclui todos os itens a seguir:

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

Somente as pessoas que precisam conhecer as informações confidenciais da Salesforce para a finalidade para a qual a Salesforce contratou o Fornecedor devem ter acesso a elas, e essas pessoas só podem 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 sobre 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 o descarte seguro de documentos confidenciais ou altamente confidenciais, como trituração. Se você souber de uma violação de segurança de dados real ou potencial envolvendo informações da Salesforce, deverá notificar a Salesforce imediatamente.

Além disso, a Salesforce espera que você respeite os direitos de propriedade intelectual. Por exemplo, você não pode obter, distribuir ou usar informações ou softwares protegidos por direitos autorais, não licenciados, sem a devida autorização. A Salesforce tomará todas as medidas apropriadas para lidar com o uso de software não licenciado pelos Fornecedores em equipamentos emitidos 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 *freelance* para a Salesforce e está trabalhando em um novo sistema que permitirá que os funcionários da Salesforce acessem dados sobre nossos clientes mais

rapidamente. Como parte deste projeto, ele tem acesso a listas de informações de contato dos clientes da Salesforce. Ele pode entrar em contato com alguns deles para ver se eles têm algum projeto *freelance* em que ele 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 apenas para os fins comerciais autorizados.

SEGUIR AS LEIS ANTITRUSTE, DA CONCORRÊNCIA E NEGOCIAÇÃO JUSTA

A Salesforce está comprometida em competir de forma justa e seguir as leis antitruste e de concorrência. Esperamos o mesmo de nossos Fornecedores. Você nunca deve entrar em acordos—expressos ou implícitos—que violem a letra ou o espírito das leis anticoncorrenciais. Em particular, os Fornecedores nunca devem discutir os seguintes tópicos com concorrentes:

- Preços
- Divisão de clientes ou territórios em potencial
- Qualquer outra tática para restringir a concorrência de forma não razoável

Além disso, você nunca deve alterar ou redigir contratos com a Salesforce para ocultar ou falsificar os termos do negócio.

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

QUALIDADE DO PRODUTO E SERVIÇO

Os produtos e serviços de nossos Fornecedores devem atender aos padrões regulatórios de qualidade e segurança, além de 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, como funcionários, agentes, consultores, fornecedores, revendedores ou distribuidores, em nome da Salesforce e garantir que eles concordem em aderir aos padrões semelhantes aos nossos
- Não subcontratar trabalhos da Salesforce, a menos que obtenha consentimento por escrito

TRANSPARÊNCIA

RECONHECENDO CONFLITOS DE INTERESSE

Como parte de nosso compromisso com a transparência, os Fornecedores devem evitar conflitos de interesse. Você deve divulgar conflitos de interesse reais ou potenciais relacionados às suas atividades como Fornecedor da Salesforce. Alguns exemplos de situações que podem criar conflitos de interesse incluem:

- Empréstimos ou favores que o Fornecedor, um trabalhador ou um familiar recebe por meio de seu relacionamento com a Salesforce
- Vantagens impróprias obtidas ao agir com base nas informações obtidas por meio de seu relacionamento com a Salesforce
- Oportunidades de negócios que pertencem à Salesforce
- Fornecedores que empregam ou são controlados por funcionários da Salesforce ou seus familiares

Se você acha que pode ter um conflito de interesses, levante a questão imediatamente com seus recursos internos e pelo Ethicspoint. Isso permitirá que a Salesforce gerencie a situação e a resolva adequadamente.

PRESENTES E ENTRETENIMENTO

Embora às vezes possa ser apropriado trocar cortesias comerciais em determinados locais, nunca é apropriado dar ou receber um presente ou entretenimento se este for extravagante, criar um senso de obrigação ou for dado com a intenção de influenciar uma decisão comercial.

Geralmente, os Fornecedores não devem oferecer presentes ou entretenimento aos funcionários da Salesforce com valor superior a USD \$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 (RFPs) ou outro processo de seleção de fornecedor.

ANTI-CORRUPÇÃO, SUBORNO E PROPINAS

Não importa onde você faça negócios para a Salesforce, todos os Fornecedores devem seguir as leis anticorrupção. Isso inclui a *U.S. Foreign Corrupt Practices Act* ("FCPA"), a *UK Bribery Act* e a 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. Isso é aplicável quer você esteja trabalhando com funcionários do governo ou com indivíduos do setor privado.

Aqui estão alguns pontos-chave a serem lembrados sobre suborno e corrupção:

- Suborno é oferecer ou dar algo de valor para influenciar indevidamente as ações do destinatário. O suborno é ilegal em todos os lugares onde a Salesforce faz negócios, e as consequências de oferecer ou aceitar um suborno são graves. Você nunca pode 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 o retorno de uma quantia paga (ou a ser paga) como recompensa por promover um acordo comercial. Aceitar ou oferecer uma propina viola este Código do Fornecedor.
- Um pagamento de facilitação é uma gorjeta ou pequeno pagamento feito a um funcionário do governo para agilizar uma ação governamental de rotina – por exemplo, emitir uma licença ou fornecer serviço de utilidade pública. Esses pagamentos são ilegais na maioria das jurisdições e não são permitidos pelas políticas da Salesforce.

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

PERGUNTA

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

RESPOSTA

Não, ela não deve. O que seu contato local está descrevendo é um suborno. Não é assim que a Salesforce opera, e não é assim que nossos parceiros de negócios operam. Janelle deve notificar a Salesforce sobre essa situação, mesmo que ela não concorde em cumprir o plano.

INTEGRIDADE FINANCEIRA, REGISTROS E CONTABILIDADE

A Salesforce confia em nossos livros e registros para relatar nossos resultados financeiros, fazer os registros legais necessários e tomar decisões de negócios. Como nosso Fornecedor, você deve manter livros e registros precisos de todas as suas transações comerciais com a Salesforce. Esses registros devem estar de acordo com as práticas contábeis padrão aplicáveis.

Se você souber de algum problema financeiro, contábil ou de registros financeiros real ou potencial relacionado à Salesforce, fale com um recurso da Salesforce ou envie um relato para o Ethicspoint.

ENTENDENDO TRANSAÇÕES COM INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS

Como Fornecedor da Salesforce, você pode ter acesso a informações materiais não públicas sobre a Salesforce ou outras empresas. As informações são materiais se um

investidor razoável as considerar importantes ao decidir comprar, vender ou manter os títulos de uma empresa.

Você nunca deve comprar ou vender títulos enquanto estiver de posse de informações materiais não públicas ou fornecer essas informações a outras pessoas que possam negociar com elas.

Se você tiver alguma dúvida sobre informações privilegiadas ou divulgação inadvertida de informações privilegiadas, entre em contato pelo Ethicspoint.

LIDANDO COM IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO

A Salesforce cumpre todas as leis e regulamentos de comércio internacional que se aplicam ao nosso negócio e espera que nossos Fornecedores façam o mesmo. Lembre-se de que as leis de importação e exportação se aplicam não apenas a mercadorias, mas também a tecnologia, software, propriedade intelectual e informações técnicas.

RESPEITO E RESPONSABILIDADE SOCIAL

A Salesforce está comprometida com a diversidade e a tratar os membros da equipe e parceiros com justiça, dignidade e respeito. Acreditamos em fazer negócios apenas com Fornecedores que compartilham esse compromisso. Esperamos que nossos Fornecedores cumpram todas as leis trabalhistas e de segurança, apoiem os direitos humanos de todas as pessoas e promovam um local de trabalho diversificado e inclusivo. Além disso, esperamos que nossos Fornecedores não permitam, promovam ou facilitem qualquer discurso ou material violento ou relacionado ao ódio, seja no local de trabalho ou por meio de comunicações eletrônicas ou transmissão de dados.

DIVERSIDADE E NÃO DISCRIMINAÇÃO

A Salesforce acredita que incluir diversos parceiros em nossos negócios é importante para nosso sucesso. Por isso, buscamos trabalhar com Fornecedores de alto nível e que agregam uma perspectiva diversificada ao time Salesforce. Esperamos que nossos Fornecedores identifiquem, adotem e integrem a diversidade em seus próprios processos de fornecimento e contratação, incluindo tratamento igualitário de empresas pertencentes a minorias e mulheres no processo de seleção de Fornecedores.

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

- raça
- cor
- religião
- gênero
- nacionalidade e ascendência
- idade

- condição médica ou incapacidade
- veterano de Guerra
- estado civil
- gravidez
- orientação sexual
- Identidade de gênero

O 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 intimidação no local de trabalho. Em particular, nossos Fornecedores não devem tolerar comportamentos – incluindo gestos, linguagem e contato 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 suprimentos, consulte: <https://www.salesforce.com/equality/>

SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO

Também esperamos que nossos Fornecedores forneçam 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 evitar riscos no local de trabalho. Esse compromisso com a segurança também significa que nossos Fornecedores nunca devem tolerar ameaças ou atos de violência, incluindo intimidação, *bullying* e tentativas de inculcar medo nos outros.

DIREITOS HUMANOS E PREOCUPAÇÕES TRABALHISTAS

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

- Respeitar o direito dos funcionários de se associar livremente e negociar 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 razoável e nunca usar de nenhum trabalho forçado ou trabalho prisional involuntário
- Remunerar os funcionários de forma justa e seguir as regulamentações salariais locais ou acordos coletivos; onde não existam, compensar os funcionários em um nível que lhes permita atender às 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 ACESSIBILIDADE

Nossos Fornecedores devem fornecer tecnologias inclusivas para seus clientes e funcionários:

- Adquirir ferramentas e recursos digitais acessíveis

- Estabelecer e aplicar uma política para incorporar a acessibilidade no processo de aquisição
- Cumprir com a versão atual do padrão internacional de acessibilidade *Web Content Accessibility Guidelines (WCAG)* Nível AA ao criar qualquer produto para a Salesforce

PROTEGENDO O MEIO AMBIENTE

A Salesforce está comprometida em proteger e respeitar nosso meio ambiente. No mínimo, esperamos que nossos Fornecedores sigam todas as leis, regulamentos e padrões ambientais aplicáveis. Isso inclui requisitos para gerenciamento e descarte de produtos químicos e resíduos, reciclagem, tratamento e descarte de efluentes industriais, controles de emissões atmosféricas, licenças ambientais e relatórios ambientais. Os Fornecedores devem ter seu próprio sistema de gestão ambiental, incluindo metas para reduzir o impacto ambiental, medidas e controles (incluindo auditorias), relatórios e treinamento. Os Fornecedores devem cumprir todos os requisitos relativos a minerais de conflito, exercer a devida diligência adequada e fornecer evidências de que estão em conformidade.

ENVOLVIMENTO COMUNITÁRIO

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

COMUNICAÇÃO

Transparência, confiança, respeito, comunicação e os mais altos 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 treinar nossos funcionários em nossos valores e compromissos. Além disso, esperamos que nossos Fornecedores nos comuniquem 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 todas as leis e regulamentos aplicáveis. A gestão nas empresas Fornecedoras é responsável 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 relatos confidenciais na medida do possível e permitido por lei

- Proteger os funcionários de retaliação por fazer uma denúncia de boa fé

Os gestores do Fornecedor devem garantir que seus subordinados diretos entendam esses padrões.

MONITORAMENTO E AUDITORIA

A Salesforce espera que nossos Fornecedores produzam e mantenham registros contábeis e comerciais honestos e precisos. Isso inclui documentação razoável para demonstrar a conformidade com este Código do Fornecedor. Os Fornecedores devem monitorar suas próprias operações – incluindo Fornecedores de nível superior (*next tier Suppliers*) – por meio da devida diligência, auditorias e atividades semelhantes apropriadas. A Salesforce reserva-se o direito de auditar ou inspecionar os registros e instalações dos Fornecedores, conforme seja aplicável e permitido por lei.

CUMPRIMENTO DE CONTRATOS

As relações da Salesforce com nossos Fornecedores são regidas por contratos e obrigações negociados por ambas as partes. Você deve estar familiarizado – e cumprir – os requisitos dos acordos em vigor. Lembre-se de que suas obrigações contratuais da Salesforce também se aplicam aos fornecedores e subcontratados que trabalham com você nos serviços que você fornece à Salesforce. Se houver um conflito entre este Código do Fornecedor e um contrato, encaminhe o problema para seus recursos internos ou um recurso da Salesforce.

CÓDIGO DE CONDUCTA GLOBAL PARA PROVEEDORES

INTRODUCCIÓN

En Salesforce estamos comprometidos con nuestros valores de transparencia, confianza, respeto y comunicación. Actuamos éticamente en todas las transacciones comerciales y esperamos que nuestros Proveedores hagan lo mismo. Este Código de Conducta Global para Proveedores ("Código para Proveedores") explica nuestras expectativas y brinda orientación para cumplir con estos estándares compartidos.

Este Código de Proveedores se aplica a todos los Proveedores de productos o servicios de Salesforce, incluidas las empresas de consultoría, contratistas independientes, agencias de contratación, trabajadores temporales de agencias, licenciarios, independientemente de su título o del producto o los servicios que proporcionen ("Proveedores"). Los Proveedores también deben alentar a los terceros con los que trabajan a cumplir con nuestros estándares. Como Proveedor de Salesforce, esperamos que usted conozca y siga todas las leyes y reglamentaciones federales, estatales, locales e internacionales que se aplican a su trabajo dondequiera que haga negocios. Para mayor claridad, los Proveedores también incluyen socios, es decir, cualquier empresa o individuo que haya aceptado el *Salesforce Partner Program Agreement*.

La transparencia, la confianza, el respeto, la comunicación y la conducta ética son esenciales para todo emprendimiento comercial exitoso. Estos valores proporcionan la base para una relación sólida entre Salesforce y nuestros Proveedores. Esperamos trabajar con su empresa para llevar productos y servicios innovadores al mercado.

Sinceramente,

Joachim Wattermark
EVP and Treasurer

HACER PREGUNTAS E INFORMAR INQUIETUDES

Confiamos en nuestros Proveedores para ayudar a nuestro negocio a tener éxito y mantener nuestros valores y altos estándares éticos. Para cumplir con esta expectativa, nos comprometemos a crear un entorno en el que nuestros Proveedores se sientan cómodos informando sus inquietudes y recibiendo ayuda.

CÓMO HACER PREGUNTAS E INFORMAR INQUIETUDES

Nuestro Código de Proveedores sirve como guía para la conducta ética de los Proveedores. Sin embargo, ningún documento puede responder a todas las preguntas. Si usted no está seguro de qué hacer, hable con uno de los recursos que se enumeran a continuación. Informar inquietudes

nos ayuda a hacer negocios de manera ética y a abordar problemas o preguntas de manera proactiva.

Salesforce realiza negocios de acuerdo con los más altos estándares legales y éticos. Si usted cree que alguien, ya sea un empleado del Proveedor o un empleado de Salesforce, no cumple con los estándares de este Código para Proveedores, debe informar sus inquietudes. Si usted se entera de un problema a través de su propio proceso interno que podría afectar a Salesforce, también debe informarlo a nuestro *Ethics Point Reporting Line* en:

- En los EE. UU.: 1-866-294-3540
- Internacionalmente: 1-503-726-2414
- En línea: <http://www.salesforce.ethicspoint.com/>

El *Ethics Point Reporting Line* ("Ethicspoint") es la línea directa de Salesforce para informar inquietudes o infracciones de nuestro Código de Proveedores, políticas o leyes. Es administrado por una empresa externa y está disponible las 24 horas del día, los siete días de la semana. Donde lo permita la ley local, usted puede realizar un informe anónimo al Ethicspoint. Trate de proporcionar la mayor cantidad de información posible para que el asunto denunciado pueda ser investigado a fondo.

Esperamos que nuestros Proveedores no tomen represalias contra nadie que informe de buena fe una violación de nuestro Código de Proveedores, políticas o leyes, ya sea internamente o a Salesforce. Actuar de buena fe significa que la denuncia se hace con sinceridad y honestidad; no importa si la queja será confirmada como cierta.

Salesforce investigará de manera rápida y profesional todos los asuntos informados al Ethicspoint y responderá adecuadamente. Como Proveedor de Salesforce, se espera que usted coopere plenamente con cualquier investigación. Debe compartir abierta y honestamente la información que tiene. Haremos todo lo posible para mantener la confidencialidad y, si corresponde, su anonimato. Sujeto a las obligaciones contractuales existentes, Salesforce se reserva el derecho de terminar nuestra relación con cualquier Proveedor que no cumpla con este Código de Proveedores.

CONFIANZA

USO DE TECNOLOGÍA, ACTIVOS E INSTALACIONES DE SALESFORCE

Confiamos a nuestros Proveedores una amplia gama de tecnología y otras herramientas para que puedan hacer su trabajo de manera eficiente. Estas herramientas deben usarse sabiamente. Los Proveedores son responsables de proteger la propiedad de Salesforce y los activos de nuestros clientes. Todos los activos, como fondos, datos, sistemas, equipos, materiales, instalaciones o vehículos, deben usarse solo para los fines autorizados y previstos. Los Proveedores tienen la responsabilidad de evitar la falsificación, la distorsión, el uso indebido, el acceso indebido, la destrucción o el sabotaje de los activos, documentos u otros bienes de Salesforce o de los

clientes. Los Proveedores que tienen acceso a las instalaciones informáticas o datos de Salesforce también deben protegerlos contra robos, descuidos, usos indebidos 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 debe divulgar esta 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 registradas, derechos de autor, patentes y otra propiedad intelectual) e información técnica
- Planes y diseños de productos de Salesforce
- Procesos comerciales de Salesforce
- Datos personales de empleados o contratistas
- Cualquier dato generado por Salesforce, o recibido por Salesforce de terceros, que contenga o se base en información confidencial

Solo las personas que necesiten conocer la información confidencial de Salesforce para el propósito para el cual Salesforce contrató al Proveedor deben tener acceso a ella, y esas personas solo podrán usarla para el propósito para el cual Salesforce la puso a disposición del Proveedor. Además, los Proveedores deben cumplir con todas las leyes y reglamentaciones aplicables sobre privacidad de datos y seguridad de la información.

Los Proveedores deben administrar de manera efectiva la retención, el mantenimiento, el acceso y la divulgación de nuestra información confidencial. Esto incluye la eliminación segura de documentos confidenciales o altamente confidenciales, como la trituración. Si se da cuenta de una violación de seguridad de datos real o potencial que involucre información de Salesforce, debe notificar a Salesforce de inmediato.

Además, Salesforce espera que usted respete los derechos de propiedad intelectual. Por ejemplo, no puede obtener, distribuir o usar software o información sin licencia o con derechos de autor sin la debida autorización. Salesforce tomará todas las medidas adecuadas para tratar el uso de software sin licencia por parte de los Proveedores en equipos emitidos por Salesforce.

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

PREGUNTA

Amar hace codificación *freelance* para Salesforce 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, tiene acceso a listas de información de contacto de clientes de Salesforce. ¿Puede ponerse en contacto con algunos de ellos para ver si tienen algún proyecto *freelance* en el que 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, tiene la responsabilidad de protegerla y usarla solo para fines comerciales autorizados.

CUMPLA LAS LEYES ANTIMONOPOLIO, DE COMPETENCIA Y DE TRATO JUSTO

Salesforce se compromete a competir de manera justa y cumplir las leyes antimonopolio y de competencia. Esperamos lo mismo de nuestros Proveedores. Nunca debe celebrar acuerdos, explícitos o implícitos, que violen la letra o el espíritu de las leyes anti-competencia. En particular, los Proveedores nunca deben discutir los siguientes temas con los competidores:

- Precios
- División de clientes potenciales o territorios
- Cualquier otra táctica para restringir injustificadamente la competencia

Además, nunca debe modificar ni redactar contratos con Salesforce para ocultar o falsificar los términos del acuerdo.

Esperamos que las actividades de ventas y marketing de los Proveedores en nombre de Salesforce sean éticas. Busque orientación de un recurso dentro de su empresa si tiene alguna pregunta sobre la ley de competencia. Los Proveedores que violen estas leyes pueden enfrentarse a la rescisión inmediata de su relación con Salesforce.

CALIDAD DE PRODUCTO Y SERVICIO

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 obtener bienes y proporcionar servicios de manera responsable para Salesforce. Usted debe:

- Seguir las reglas y los procedimientos de adquisición establecidos de Salesforce, lo que incluye no comenzar ningún trabajo para Salesforce sin una orden de compra autorizada.
- Llevar a cabo la diligencia debida antes de contratar a terceros, como empleados, agentes, consultores, proveedores, revendedores o distribuidores, en nombre de Salesforce y asegúrese de que acepten cumplir con estándares similares a los nuestros.
- No subcontratar el trabajo de Salesforce a menos que obtenga un consentimiento por escrito.

TRANSPARENCIA

RECONOCIMIENTO DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Como parte de nuestro compromiso con la transparencia, los Proveedores deben evitar los conflictos de intereses. Debe divulgar los conflictos de intereses reales o potenciales relacionados con sus actividades como proveedor de Salesforce. Algunos ejemplos de situaciones que pueden crear conflictos de interés incluyen:

- Préstamos o favores que recibe el Proveedor, un trabajador o un familiar por su relación con Salesforce
- Ventajas indebidas obtenidas al actuar sobre la información obtenida a través de su relación con Salesforce
- Oportunidades comerciales, propiedad de Salesforce
- Proveedores que emplean o están controlados por empleados de Salesforce o sus familiares

Si usted cree que puede tener un conflicto de intereses, plantee el problema de inmediato a sus recursos internos y al Ethicspoint. Esto permitirá que Salesforce gestione la situación y la resuelva en consecuencia.

REGALOS Y ENTRETENIMIENTO

Si bien a veces puede ser apropiado intercambiar cortesías comerciales en ciertos lugares, nunca es apropiado dar o recibir un regalo o entretenimiento si es lujoso, crea un sentido de obligación o se entrega con la intención de influir en una decisión comercial.

Por lo general, los Proveedores no deben proporcionar obsequios o entretenimiento a los empleados de Salesforce por un valor superior a USD \$150 por regalo. Además, los Proveedores no deben proporcionar regalos ni entretenimiento a los empleados de Salesforce en ningún momento durante una solicitud de propuesta (RFP) u otro proceso de selección de proveedores.

ANTICORRUPCIÓN, SOBORNO Y *KICKBACKS*

No importa dónde lleve a cabo negocios para Salesforce, todos los Proveedores deben cumplir con las leyes anticorrupción. Esto incluye la *U.S. Foreign Corrupt Practices Act* ("FCPA"), la *UK Bribery Act* 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 aplicable ya sea que esté trabajando con funcionarios gubernamentales o personas del sector privado.

Estos son algunos puntos clave para recordar sobre el soborno y la corrupción:

- El soborno es ofrecer o dar algo de valor para influir indebidamente en las acciones del destinatario. El soborno es ilegal en todos los lugares donde Salesforce hace negocios, y las consecuencias de ofrecer o aceptar un soborno son graves. Nunca puede ofrecer, autorizar, dar, prometer ni aceptar ningún tipo de soborno, pago de extorsión, pago indebido, regalo o beneficio mientras trabaja en nombre de Salesforce.

- *Kickback* es la devolución de una cantidad pagada (o por pagar) como recompensa por promover un acuerdo comercial. Aceptar u ofrecer un *kickback* infringe este Código para Proveedores.
- Un pago de facilitación es una propina o un pequeño pago realizado a un funcionario del gobierno 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 por las políticas de Salesforce.

Si cree que se están produciendo prácticas corruptas en nuestra cadena de suministro, informe sus inquietudes a Salesforce de inmediato.

PREGUNTA

Janelle trabaja para una agencia de contratación que intenta establecer un centro de soporte técnico de Salesforce pero tiene problemas para obtener licencias para contratar trabajadores locales. Un empresario local le dice: “Puedo obtener los permisos para usted, pero necesitaremos darle al empleado un regalo en efectivo. Si hacemos eso, puede abrir su oficina en un mes”.

¿Debe Janelle estar de acuerdo con este plan?

RESPUESTA

No, no debería. Lo que su contacto local describe es un soborno. No es así como opera Salesforce, y no es así como operan nuestros socios comerciales. Janelle debe notificar a Salesforce sobre esta situación, incluso si no acepta cumplir con el plan.

INTEGRIDAD FINANCIERA, REGISTROS Y CONTABILIDAD

Salesforce se basa en nuestros libros y registros para informar nuestros resultados financieros, realizar los registros legales necesarios y tomar decisiones comerciales. Como nuestro Proveedor, usted debe mantener libros y registros precisos de todas sus transacciones comerciales con Salesforce. Estos registros deben cumplir con las prácticas contables estándar aplicables.

Si se da cuenta de un problema financiero, contable o de registros financieros real o potencial relacionado con Salesforce, hable con un recurso de Salesforce o envíe un informe al Ethicspoint.

COMPREENDENDO EL USO DE LA INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

Como Proveedor de Salesforce, usted puede tener acceso a información relevante no pública sobre Salesforce u otras empresas. La información es relevante si un inversionista, de forma razonable, la considerara importante al momento de decidir comprar, vender o mantener los valores de una empresa. Nunca debe comprar o vender valores mientras esté en posesión de información material no pública ni proporcionar esa

información a otras personas que puedan comerciar con ella.

Si tiene alguna pregunta sobre el tráfico de información privilegiada o la divulgación inadvertida de información privilegiada, comuníquese con Ethicspoint.

MANEJO DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Salesforce cumple con todas las leyes y regulaciones de comercio internacional que se aplican a nuestro negocio y espera que nuestros Proveedores hagan lo mismo. Recuerde que las leyes de importación y exportación se aplican no solo a los bienes, sino también a la tecnología, el software, la propiedad intelectual y la información técnica.

RESPECTO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Salesforce está comprometido con la diversidad y el trato a los miembros del equipo y socios con justicia, dignidad y respeto. Creemos en hacer negocios solo con Proveedores que comparten este compromiso. Esperamos que nuestros Proveedores cumplan con todas las leyes laborales y de seguridad, apoyen los derechos humanos de todas las personas y promuevan un lugar de trabajo diverso e inclusivo. Además, esperamos que nuestros Proveedores no permitan, promuevan y faciliten ningún discurso o material violento o relacionado con el odio, 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 múltiples socios en nuestro negocio es importante para nuestro éxito. Por ello, buscamos trabajar con Proveedores de alto nivel que sumen una perspectiva diversa al equipo de Salesforce. Esperamos que nuestros Proveedores identifiquen, adopten e integren la diversidad en sus propios procesos de abastecimiento y contratación, incluido el trato equitativo de las empresas propiedad de minorías y mujeres en el proceso de selección de Proveedores.

En particular, nuestros Proveedores deben tomar todas las decisiones laborales en base a habilidades y aptitudes, nunca en características personales legalmente protegidas. Si bien estas características pueden variar según la ley local, generalmente incluyen:

- raza
- color
- religión
- género
- nacionalidad y ascendencia
- edad
- condición médica o discapacidad
- estatus de veterano de guerra
- estado civil
- embarazo
- orientación sexual

Identidad de género

El trabajo en equipo sólido también requiere que todos los empleados se traten entre sí 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) de naturaleza sexual, coercitiva, 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/>

SALUD Y SEGURIDAD 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 reglamentaciones aplicables en materia de salud y seguridad. Debe tomar medidas proactivas para evitar 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 *bullying* y los intentos de infundir miedo en los demás.

DERECHOS HUMANOS Y PREOCUPACIONES LABORALES

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

- Respetar el derecho de los empleados a asociarse libremente y negociar colectivamente de conformidad con todas las leyes y reglamentos aplicables.
- Seguir todas las leyes y regulaciones aplicables con respecto al trabajo infantil.
- Permitir que todos los empleados dejen sus trabajos libremente con un aviso razonable y nunca use trabajo forzado o trabajo penitenciario involuntario
- Compensar a los empleados de manera justa y seguir las regulaciones salariales locales o los convenios colectivos; donde no exista, 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 excedan los límites legales aplicables
- Asegurar prácticas justas y apropiadas de contratación, despido y

evaluación ACCESIBILIDAD

Nuestros Proveedores deben proporcionar tecnologías inclusivas a sus clientes y empleados:

- Adquirir herramientas y recursos digitales asequibles
- Establecer y hacer cumplir una política para incorporar la accesibilidad en el proceso de contratación
- Cumplir con la versión actual del estándar de accesibilidad internacional *Web Content Accessibility Guidelines (WCAG)* al crear cualquier producto para Salesforce

PROTEGIENDO AL MEDIO AMBIENTE

Salesforce se compromete a proteger y respetar nuestro entorno. Como mínimo, esperamos que nuestros Proveedores sigan todas las leyes, reglamentos y normas ambientales aplicables. Esto incluye requisitos para la gestión y eliminación de productos químicos y desechos, reciclaje, tratamiento y eliminación de efluentes industriales, controles de emisiones al aire, permisos e informes ambientales. Los Proveedores deben tener su propio sistema de gestión ambiental, incluidos objetivos para reducir el impacto ambiental, medidas y controles (incluidas auditorías), informes y capacitación. Los Proveedores deben cumplir con todos los requisitos de minerales en conflicto, ejercer la debida diligencia y proporcionar evidencia de que están en cumplimiento.

PARTICIPACIÓN DE LA COMUNIDAD

Salesforce busca trabajar con Proveedores que compartan nuestro compromiso con el desarrollo social y económico y la sustentabilidad 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. La comunicación significa que nosotros, y nuestros Proveedores, tomamos las medidas adecuadas para capacitar a nuestros empleados en nuestros valores y compromisos. Además, esperamos que nuestros Proveedores nos comuniquen sus estándares éticos a través del monitoreo, la auditoría y el buen mantenimiento de registros.

CAPACITACIÓN Y COMUNICACIÓN

Esperamos que nuestros Proveedores establezcan políticas y procedimientos para garantizar el cumplimiento de este Código de Proveedores y todas las leyes y reglamentaciones aplicables. La gerencia en 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 capacitaciones, políticas u otros mensajes.
- Gestionar el cumplimiento de este Código de Proveedores por parte de los empleados y socios externos.
- Informar de inmediato las infracciones y las inquietudes al contacto apropiado
- Mantener la confidencialidad de los informes en la medida de lo posible y permitido por la ley.
- Proteger a los empleados de represalias por hacer un informe de buena fe

Los gerentes de Proveedores deben asegurarse de que sus subordinados directos entiendan estos estándares.

SEGUIMIENTO Y AUDITORIA

Salesforce espera que nuestros Proveedores elaboren y mantengan registros contables y comerciales honestos y precisos. Esto incluye documentación razonable para demostrar el cumplimiento de este Código de Proveedores. Los Proveedores deben monitorear sus propias operaciones - incluidos *los Proveedores del siguiente nivel (next tier Suppliers)* - a través de la diligencia debida adecuada, 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 por ambas partes. Usted debe estar familiarizado y cumplir con los requisitos de los contratos vigentes. Recuerde que sus obligaciones contractuales con Salesforce también se aplican a los proveedores y subcontratistas que trabajan con usted en los servicios que usted brinda a Salesforce. Si hay un conflicto entre este Código de proveedor y un contrato, escale el problema a sus recursos internos o a un recurso de Salesforce.