



Codice di Condotta

Tracciare Nuovi Percorsi.
Costruire Fiducia.

Indice

Messaggio della Leadership

- 2 Messaggio dell'Amministratore Delegato
- 3 Messaggio del Chief Legal Officer

I Nostri Valori Fondamentali

- 5 I Valori di Salesforce

Il Nostro Codice, le Nostre Responsabilità

- 7 Il Nostro Codice
- 8 Le Nostre Responsabilità
- 11 Fare Buone Scelte
- 12 Conseguenze della Non Conformità
- 13 Deroghe e Modifiche



Segnalare

- 15 Esprimere Dubbi e porre Domande
- 16 Cosa Succede Quando Segnalo un Problema?
- 17 Tolleranza Zero per le Ritorsioni

Costruire un Rapporto di Fiducia con i Nostri Dipendenti

- 19 Abbracciare e Promuovere l'Uguaglianza
- 20 Prevenire Vessazione e Discriminazione
- 22 Mantenere I Luoghi Di Lavoro Sicuri, Sani e Protetti
- 23 Mantenere la Conformità Ovunque

Creare un Rapporto di Fiducia con i Nostri Clienti

- 25 Prevenzione di Corruzione e Reati Di Corruzione
- 28 Gestire Omaggi e Intrattenimento
- 31 Lavorare con il Settore Pubblico
- 34 Lavorare con i Partner Commerciali
- 36 Competere con Correttezza
- 38 Fare Affari In Modo Onesto
- 40 Commerciare a Livello Globale con Integrità
- 42 Utilizzare la Tecnologia in Modo Saggio ed Etico
- 44 Proteggere le Informazioni Riservate dei Clienti

Costruire un Rapporto di Fiducia con la Nostra Azienda e con gli Investitori

- 47 Evitare i Conflitti di Interesse
- 51 Evitare le Attività di Insider Trading
- 53 Proteggere le Nostre Risorse Informative
- 54 Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario

Costruire un Rapporto di Fiducia con le Nostre Comunità

- 57 Costruire un Futuro Sostenibile
- 58 Rispetto dei Diritti Umani
- 59 Investire nelle Nostre Comunità
- 60 Partecipazione alla Vita Politica
- 61 Comunicazione relativa a Salesforce

Risorse Utili

- 64 Contatti
- 65 Risorse
- 66 Indice



Messaggio dell'Amministratore Delegato

Qui in Salesforce ci impegniamo a sostenere la fiducia, l'etica e l'integrità in tutto ciò che facciamo. Ciò significa trattare tutti con rispetto, promuovere prestazioni di alto livello e prendere decisioni in linea con i nostri valori fondamentali.

Ecco perché chiediamo a ogni dipendente di impegnarsi a rispettare il nostro Codice di Condotta.

Il Codice di Condotta si basa sui nostri valori fondamentali: Fiducia, soddisfazione dei clienti, innovazione, uguaglianza e sostenibilità. Serve come guida chiara per prendere decisioni etiche e ci assicura di rimanere allineati con ciò che sosteniamo come azienda.

Abbiamo anche una rigorosa politica di non ritorsione, in base alla quale tutti i dipendenti devono sentirsi sicuri di fare domande o sollevare dubbi se qualcosa sembra non essere corretto, senza temere conseguenze negative. Segnalare è una responsabilità condivisa ed è essenziale per mantenere i nostri standard elevati.

Grazie per il tuo impegno verso questi principi e per aver contribuito al successo di Salesforce. Insieme, sosteniamo i valori che guidano il nostro lavoro e costruiamo un rapporto di fiducia con i nostri clienti, partner e comunità.

Con riconoscenza,



Marc Benioff

Presidente e Amministratore delegato



Messaggio del Chief Legal Officer

Il nostro nuovo Codice di Condotta è la pietra miliare del nostro impegno a promuovere una cultura etica e di elevata integrità al ritmo degli affari e a mantenere il nostro valore fondamentale della fiducia. Il Codice di Condotta, i principi e i valori che esprime, sono fondamentali per il nostro successo.

In Salesforce siamo tutti portatori di fiducia e portatori di interessi reciproci. Ognuno di noi svolge un ruolo cruciale nel costruire e sostenere la fiducia dei clienti, dei partner, delle autorità di regolamentazione e la fiducia reciproca. Il nostro nuovo Codice di Condotta è stato concepito per ispirarci, guidarci e permetterci di prendere decisioni che riflettono i nostri valori e principi etici fondamentali, assicurandoci di agire con integrità, onestà, correttezza, trasparenza e rispetto in tutte le nostre interazioni, in ogni momento.

L'Intelligenza artificiale (IA) digitale e le trasformazioni di Agentforce che stiamo promuovendo e vivendo portano incredibili opportunità di innovazione e crescita. Tuttavia, presentano anche nuove sfide e considerazioni etiche. Nell'abbracciare questa nuova era, è più importante che mai sostenere i più elevati standard di integrità e comportamento etico.

Il nostro Codice di Condotta non è solo un insieme di regole. È un riflesso di ciò che siamo e di ciò che rappresentiamo. È un documento vivo, che si evolve di pari passo con la nostra crescita e con le nuove opportunità e sfide. Invito ciascuno a leggerlo con attenzione, a comprenderne i principi e ad applicarli nel lavoro, nelle interazioni e nelle scelte quotidiane. Può essere difficile ricordare centinaia di regole, mentre è molto più facile ricordare e promuovere i nostri valori fondamentali.

Insieme, continuiamo a creare un ambiente di lavoro in cui il comportamento etico e le scelte di grande integrità sono la norma. Grazie per l'impegno nel sostenere questi valori, grazie per la dedizione al nostro successo comune e grazie per aver messo la fiducia al centro di tutte le nostre relazioni.

Cordiali saluti,

Sabastian V. Niles

Sabastian V. Niles

Presidente e Chief Legal Officer



I Nostri Valori Fondamentali



I Valori di Salesforce

I nostri cinque valori fondamentali - fiducia, successo per il cliente, innovazione, uguaglianza e sostenibilità - creano valore per i nostri clienti e per il mondo. I nostri valori guidano tutto ciò che facciamo come azienda e come individui, dal modo in cui lavoriamo con i nostri stakeholder a come ci presentiamo nelle nostre comunità.



Affidabilità

Creiamo fiducia attraverso l'integrità del nostro personale e della nostra tecnologia, la trasparenza e la leadership etica. Ci impegniamo a creare relazioni di fiducia, a essere responsabili nei confronti dei nostri stakeholder, ad ascoltare profondamente i nostri dipendenti e a mantenere i nostri impegni.

Successo per il Cliente

Grazie a relazioni di fiducia, ci guadagniamo il privilegio di guidare i nostri clienti a realizzare cose straordinarie. Siamo il partner più importante e rilevante dei nostri clienti e li guidiamo verso il successo in un'economia digitale in continua evoluzione.

Innovazione

Innoviamo insieme, con nuove soluzioni, prodotti e versioni che aiutano i nostri clienti a connettersi con i clienti in modi completamente nuovi e a rivisitare il loro business per il mondo dell'intelligenza artificiale (IA), dove gli esseri umani con gli agenti guidano il successo, grazie all'IA, ai dati e all'azione. Appliciamo una mente da principiante, la creatività e l'apprendimento continuo per creare prodotti visionari che siano facili, integrati, scalabili e globali.

Uguaglianza

Siamo tutti alleati attivi che si sforzano di creare un luogo di lavoro più inclusivo e di promuovere l'uguaglianza per tutti. Crediamo nei diritti umani fondamentali di tutte le persone.

Sostenibilità

Promuoviamo un cambiamento sistemico per aiutare ogni organizzazione a raggiungere emissioni nette di carbonio pari a zero e a diventare positiva per la natura. Affrontiamo con coraggio l'attuale emergenza climatica, impegnando tutta la potenza di Salesforce per accelerare l'evolversi del mondo verso il net zero.

Il Nostro Codice, le Nostre Responsabilità



Il Nostro Codice

In Salesforce siamo attenti alla nostra cultura tanto quanto ai nostri prodotti e crediamo che il business sia la più grande piattaforma per il cambiamento. Intratteniamo reciproci rapporti e comportamenti corretti con tutti i nostri stakeholder. Viviamo i nostri valori attraverso l'integrità delle azioni che compiamo ogni giorno.

Il nostro Codice di Condotta ci fornisce una tabella di marcia per vivere i nostri valori e ci aiuta a gestire situazioni complesse in modo da creare fiducia. È fondamentale per la nostra cultura etica e il fondamento di tutte le nostre politiche. Sebbene il nostro Codice non tratti tutte le leggi o i rischi, fornisce risorse che ci consentono di prendere decisioni etiche e di porre domande, sollevare dubbi e ottenere maggiori informazioni.

Seguiamo sempre le leggi e le normative vigenti, anche se sono più severe delle indicazioni del nostro Codice. In alcune situazioni, Salesforce può adottare un livello di standard e misure più elevato, al di là di quanto richiesto dalla legge, in virtù del nostro impegno nei confronti dei nostri valori e della nostra cultura etica.

Essendo un'azienda con sede negli Stati Uniti e con dipendenti, attività, clienti e partner commerciali in tutto il mondo, Salesforce e i suoi dipendenti sono tenuti a rispettare alcune leggi e normative statunitensi che si applicano non solo nel territorio degli Stati Uniti, ma ovunque svolgiamo la nostra attività, anche in ciascuna delle nostre filiali ed ecosistemi globali, ovunque si trovino. Le leggi e i regolamenti di altri Paesi possono essere applicati anche alle nostre attività locali, regionali o globali.

Il nostro Codice comprende gli argomenti che sono particolarmente rilevanti per costruire rapporti di fiducia con tutti i nostri stakeholder, come:

- Le nostre persone
- I nostri clienti
- La nostra azienda e i nostri investitori
- Le nostre comunità

Ogni tematica del Codice ci aiuta a svolgere il nostro lavoro in modo etico e integro, il che è importante per tutti gli stakeholder e per il successo dell'azienda.

Da notare che alcuni link alle risorse possono funzionare solo per i dipendenti Salesforce.



Le Nostre Responsabilità

Il nostro Codice si applica a tutti i dipendenti, funzionari e membri del consiglio di amministrazione di Salesforce, Inc. e delle sue entità controllate, comprese le sue filiali.

Salesforce ha anche un [Codice di Condotta globale per i fornitori](#) che definisce le nostre aspettative nei confronti dei nostri partner commerciali, inclusi agenti, fornitori di servizi, consulenti, fornitori, rivenditori e distributori. Agiamo in modo etico in tutti i rapporti commerciali e ci aspettiamo che i nostri partner commerciali facciano lo stesso. Ci aspettiamo che i nostri dipendenti che lavorano con i nostri partner commerciali siano responsabili di questa condotta etica.

È responsabilità di tutti fare sempre la cosa giusta e aiutare gli altri a fare lo stesso. Mettiamo tutto questo in pratica:

- Facendo affidamento sui nostri valori per guidare le nostre decisioni ed azioni
- Prendendoci cura dei nostri colleghi e preoccupandoci per loro
- Completando la formazione che ci viene assegnata in modo tempestivo
- Comprendendo e seguendo il nostro Codice e tutte le politiche e procedure che si applicano al nostro lavoro, e cercando indicazioni e supporto per la loro comprensione, se necessario
- Seguendo le indicazioni e i consigli forniti dal Legal Team
- Facendo domande e segnalando dubbi sulle violazioni del nostro Codice, delle politiche o della legge applicabile
- Collaborando pienamente alle indagini, fornendo informazioni veritiere e mantenendo la riservatezza, come consentito dalla legge applicabile

Responsabilità Specifiche dei Leader del Personale

Il nostro Codice si applica a tutti i dipendenti di Salesforce allo stesso modo, ma i dipendenti che guidano e supervisionano altri dipendenti hanno responsabilità aggiuntive. Ci aspettiamo che i leader del personale promuovano la nostra cultura etica dando l'esempio dei nostri valori e definiscano il clima giusto nei loro team:

- Dando l'esempio e scegliendo sempre di agire con integrità
- Parlando apertamente quando c'è un problema o un dubbio e incoraggiando gli altri a fare lo stesso
- Assicurandosi che tutti i membri del team comprendano il Codice e ciò che ci si aspetta da loro
- Creando un ambiente in cui i membri del team sappiano come segnalare i problemi e si sentano sicuri nel farlo, senza temere ritorsioni
- Parlando regolarmente con i membri del team degli argomenti relativi all'etica, all'integrità e alla compliance
- Essendo sempre aperti alle idee, alle domande, alle preoccupazioni e ai feedback dei membri del team
- Trattando tutti i membri del team in modo equo e rispettoso
- Indirizzando i problemi e le domande a coloro che sono maggiormente in grado di aiutarli
- Segnalando in modo appropriato qualsiasi preoccupazione che possa indicare una violazione del nostro Codice o delle nostre politiche



Esercitare la Leadership con Integrità in Salesforce

In Salesforce, l'integrità inizia dall'alto. I nostri vertici aziendali e i nostri dirigenti sono tenuti a dare l'esempio, dimostrando costantemente il loro impegno verso un comportamento etico. I leader devono trasmettere a tutti i dipendenti di Salesforce il chiaro messaggio che l'integrità non è negoziabile.

Quando i leader danno l'esempio giusto, creano un ambiente in cui il comportamento etico diventa la norma. I dipendenti si sentono responsabilizzati e messi in condizione di agire con integrità, il che crea una cultura forte. Questo migliora la nostra reputazione, attrae i migliori talenti e favorisce il successo a lungo termine. Le considerazioni etiche sono alla base di ogni decisione.

Come azienda globale, ci impegniamo a mantenere i più elevati standard di integrità. Potresti imbatterti in razionalizzazioni per aver agito in modo non etico, come:

- *"Non lo sapevo"*
- *"L'ho fatto per l'azienda/per far crescere il nostro business"*
- *"È così che si fanno gli affari"*
- *"I nostri concorrenti lo fanno"*
- *"Si è sempre fatto così"*
- *"Le politiche non contano"*

Non fraintendere: nessuna di queste razionalizzazioni è una scusa valida per un'azione non etica. Se incappi in qualcuna di queste, segnalala. Tutti dobbiamo segnalare, sollevare dubbi, fare domande e rafforzare l'impegno dell'azienda nei confronti della condotta etica e dei principi enunciati nel nostro Codice di Condotta. In Salesforce facciamo scelte etiche, anche quando è difficile.

Fare Buone Scelte

Non sempre le decisioni corrette ed etiche risultano chiare. Quando ti si presenta una situazione complessa, utilizza queste domande per aiutarti a prendere la decisione giusta:



1
È legale?



3
Creerà fiducia in tutti i nostri stakeholder: dipendenti, clienti, azienda e comunità?



5
Saresti a tuo agio riguardo la tua decisione se fosse resa pubblica sui giornali?



2
È coerente con i nostri valori, le nostre politiche e il nostro Codice?



4
Va a vantaggio dell'azienda nel suo complesso, non solo di un determinato individuo o gruppo?

Se rispondi "sì" a TUTTE queste domande, procedi con cautela nella tua decisione, chiedendo consiglio lungo il percorso.

Se rispondi "No" a una qualsiasi di queste domande, fermati e non procedere con la tua decisione.

In caso di dubbi su qualsiasi aspetto di una decisione, puoi chiedere aiuto a una o più di queste risorse:

Le nostre politiche aziendali, disponibili in Policyforce

Il tuo responsabile o un altro responsabile di cui ti fidi

Employee Success (ES) attraverso BaseCamp

Il [team Global Ethics & Integrity](#)

[EthicsPoint](#), la linea per le segnalazioni



Conseguenze della Non Conformità

In Salesforce tutti sono tenuti a rispettare gli stessi standard e le stesse aspettative di condotta, indipendentemente da chi sono, dal loro lavoro o dal loro ruolo. Applichiamo procedure disciplinari chiare e coerenti, in conformità con le leggi e le normative vigenti.

Qualsiasi violazione della legge, del presente Codice o di altre politiche o processi di Salesforce può comportare azioni disciplinari, fino al licenziamento, in conformità con le leggi vigenti. Alcune violazioni possono anche portare a conseguenze aggiuntive, che possono essere al di fuori del controllo o dell'influenza di Salesforce, come multe, procedimenti penali e persino il carcere. Le violazioni includono qualsiasi elusione o tentativo di eludere le nostre regole e i nostri controlli.

I dipendenti, i funzionari e i direttori non hanno diritto a conservare alcun compenso o beneficio ottenuto in modo improprio o in relazione a una violazione del Codice di Condotta o di altre politiche aziendali.

Tutti i dipendenti di Salesforce sono tenuti a leggere, comprendere e rispettare il presente Codice e le politiche applicabili al proprio ruolo e a seguire la formazione richiesta. I dipendenti di Salesforce ricevono il Codice al momento dell'assunzione e dichiarano di averlo letto e compreso al momento dell'inserimento in azienda e successivamente ogni anno. La mancata conoscenza del Codice o di altre politiche non esonera dalla responsabilità di rispettare il Codice, né giustifica una condotta scorretta.

Deroghe e Modifiche

È raro che qualcuno sia esonerato qualsiasi parte del Codice, indipendentemente dall'anzianità o dalla posizione. Le deroghe possono essere concesse solo nei modi consentiti dalla legge:

- Previa valutazione e approvazione del Chief Legal Officer o del General Counsel e,
- Se richiesto dalle normative vigenti, con la valutazione e approvazione del consiglio di amministrazione o di un comitato del consiglio di amministrazione, con la divulgazione pubblica di qualsiasi deroga nella misura richiesta dalle leggi e dalle normative vigenti.

Salesforce si riserva il diritto di modificare il presente Codice in qualsiasi momento. Alcune modifiche al Codice devono essere approvate dal Consiglio di amministrazione di Salesforce e rese pubbliche conformemente alle leggi e alle normative vigenti.

Esprimere dubbi e porre domande

Cosa succede quando segnalo un problema?

Tolleranza zero per le ritorsioni

Segnalare



Esprimere Dubbi e porre Domande

In Salesforce ci sforziamo di creare un ambiente in cui le persone si sentano a proprio agio nel sollevare domande, segnalare dubbi e cercare aiuto.

Se non sai come gestire qualcosa o hai dubbi su potenziali comportamenti scorretti, violazioni delle policy o attività illegali, è importante che tu faccia una segnalazione. Se sei vittima, ritieni di aver subito, assisti o senti parlare di discriminazioni, molestie, mobbing, ritorsioni o qualsiasi altra condotta che violi il presente Codice di Condotta, altre politiche di Salesforce o la legge, hai il dovere di segnalarlo.

Ricorda: Salesforce si affida al fatto che i suoi dipendenti sollevino dubbi e domande per intraprendere le azioni appropriate. L'azienda non può affrontare un problema di cui non è a conoscenza.



Se hai domande o dubbi, puoi fare una segnalazione utilizzando una di queste risorse:

- **EthicsPoint**: la linea per le segnalazioni
- **Employee Success (ES)** attraverso BaseCamp
- **Il team Global Ethics & Integrity**
- **Il tuo responsabile o un altro responsabile di cui ti fidi**

EthicsPoint è la nostra linea confidenziale per le segnalazioni, gestita da una terza parte indipendente incaricata da Salesforce. È disponibile 24 ore su 24, sette giorni su sette, tutti i giorni dell'anno, in più lingue. Le segnalazioni possono essere effettuate online o per telefono (per i dettagli sui numeri verdi si rimanda al link). Sebbene ti incoraggiamo a identificarti quando fai una segnalazione, puoi restare anonimo, ove consentito dalla legge locale.

- Quando segnali un problema a EthicsPoint ti verrà assegnato un numero di caso e uno speciale codice di accesso (chiamato Report Key). Puoi utilizzare il Report Key per controllare lo stato della segnalazione e fornire ulteriori dettagli e informazioni di follow-up.

Inoltre, in alcune località esiste una legislazione sugli informatori che richiede procedure particolari. Per ulteriori informazioni, consulta la Guida per informatori specifica per ogni sede. Nulla di quanto contenuto nel presente Codice deve essere interpretato come una limitazione o un impedimento alla possibilità di segnalare illeciti alle agenzie governative.

Cosa Succede Quando Segnalo un Problema?

1 Il tuo rapporto sarà esaminato per determinare se è necessaria un'indagine.

2 Se necessario, verrà assegnato del personale qualificato per condurre l'indagine.

3 Se ci fornisci il tuo nome, Salesforce adotterà misure ragionevoli per mantenere riservata la tua identità. Le informazioni contenute nel tuo rapporto saranno condivise solo in base alla necessità di sapere.

4 Ci aspettiamo che tutti i soggetti coinvolti nel processo di indagine collaborino in modo rispettoso, completo e onesto, senza cercare di controllare o influenzare in alcun modo l'indagine.

5 Se la cattiva condotta viene confermata, i responsabili aziendali competenti adotteranno misure correttive o disciplinari, che possono includere fino al licenziamento, in conformità alle leggi e ai regolamenti locali.

Se vieni contattato per partecipare a un'indagine aziendale, hai il dovere di collaborare, dire la verità e mantenere un'adeguata riservatezza.

Tolleranza Zero per le Ritorsioni

Salesforce non tollera alcun tipo di ritorsione nei confronti di chi effettua una segnalazione in buona fede o partecipa a un'indagine. Una segnalazione in buona fede significa che credi veramente che il dubbio che stai sollevando sia reale. Le ritorsioni sono vietate, costituiscono una violazione del nostro Codice e, se accertate, comporteranno un'azione disciplinare.

Se assisti a ritorsioni o ritieni di averne subite, invia un ticket a Employee Success (ES) tramite BaseCamp, in modo che si possano svolgere le dovute indagini.

Per **ritorsione** si intende l'adozione di qualsiasi azione per punire o impedire a qualcuno di fare una segnalazione o partecipare a un'indagine. Esempi di ritorsione sono:

- Azioni di contrasto sul lavoro
- Minacce, molestie o bullismo
- Esclusione da determinati progetti o attività sociali

Risorse



- Manuale per i Dipendenti - Politica Contro le Ritorsioni
- Manuale per i Dipendenti - Politica Open Door
- Manuale per i Dipendenti - Segnalazione dei Problemi
- Guida per Informatori Specifica per Ogni Sede

Abbracciare e Promuovere l'Uguaglianza

Prevenire Vessazione e Discriminazione

Mantenere I Luoghi Di Lavoro Sicuri, Sani e Protetti

Mantenere la Conformità Ovunque

Costruire un Rapporto di Fiducia con i Nostri Dipendenti



Abbracciare e Promuovere l'Uguaglianza

Dove Stiamo Andando

In Salesforce crediamo nell'uguaglianza. Tutte le nostre decisioni in materia di occupazione si basano sul merito e sull'equità di trattamento e garantiamo a tutti i dipendenti e ai candidati l'accesso a tutti i nostri ruoli, benefici e programmi.

Perché È Importante

L'assunzione di persone con esperienze di vita diverse rende Salesforce un'azienda più creativa e innovativa. Possiamo prendere decisioni aziendali migliori e affrontare un maggior numero di sfide grazie alla conoscenza di molte opinioni, background e culture diverse.

Come Ci Arriviamo

Sosteniamo l'uguaglianza:

- Condividendo le informazioni con tutti i nostri dipendenti e cercando di ottenere suggerimenti
- Ascoltando tutti i punti di vista con cortesia e rispetto
- Fornendo i corretti adattamenti ai dipendenti che ne hanno bisogno
- Prendendo tutte le decisioni di assunzione per i dipendenti attuali o potenziali sulla base del merito e dell'equità di trattamento

Integrità In Azione

D Uno dei candidati per una posizione aperta è altamente qualificato, ma ha una disabilità. Sono preoccupato di come si inserirà nel team e di quali accorgimenti avrà bisogno. Posso tenerne conto nella mia decisione di assunzione?

R Il tuo compito di manager è quello di determinare se una persona è qualificata per il ruolo. Il nostro team, che si occupa degli adattamenti necessari, collaborerà con te per determinare i requisiti del ruolo e se possiamo fornire un adattamento ragionevole specifico per la disabilità. Nella maggior parte dei casi possiamo apportare modifiche che consentano a qualsiasi persona qualificata con disabilità di svolgere il ruolo.

Risorse



- Manuale per i Dipendenti - Pari Opportunità di Impiego



Prevenire Vessazione e Discriminazione

Dove Stiamo Andando

Tutti meritano di essere trattati con dignità e rispetto. Molestie illegali, bullismo o discriminazione non sono mai tollerati in Salesforce.

Perché È Importante

Il modo in cui ci trattiamo reciprocamente è espressione dei nostri valori. Siamo tutti responsabili di prevenire discriminazioni illegali, molestie e qualsiasi altro tipo di comportamento scorretto, in modo che Salesforce sia un ambiente sicuro e produttivo in cui tutti possiamo dare il meglio di noi stessi. Questo vale per tutti coloro che lavorano o interagiscono con Salesforce e per tutte le sedi in cui operiamo.

Come Ci Arriviamo

Preveniamo le molestie illegali, il mobbing e la discriminazione:

- Trattando le persone con massima dignità e rispetto
- Non prendendo mai decisioni di assunzione basate su caratteristiche protette
- Segnalando se siamo testimoni di una condotta inappropriata
- Affrontando qualsiasi condotta impropria, compresa una battuta o anche un complimento, che metta a disagio, prima che si arrivi al livello di molestie illegali, bullismo o discriminazione.

Cosa Devi Sapere

Le **caratteristiche protette** sono tutte le caratteristiche personali tutelate dalla legge. Queste possono variare a seconda delle leggi locali, ma spesso includono:

- Razza
- Colore
- Religione
- Casta
- Sesso
- Nazione di origine o ascendenza
- Età
- Condizione di salute o disabilità
- Stato di veterano
- Stato civile
- Gravidanza
- Orientamento sessuale
- Identità di genere o espressione

Le definizioni di **molestie** e **discriminazioni illegali** variano da un Paese all'altro, ma in generale includono qualsiasi comportamento - verbale, non verbale, scritto o di altro tipo - relativo alle caratteristiche protette di una persona che crea un ambiente di lavoro sgradito, intimidatorio, ostile od offensivo per quella persona. Questo può includere il fare battute o commenti offensivi, gli insulti, le ingiurie o l'emarginazione di quella persona. Le molestie sessuali comprendono avance sessuali indesiderate, commenti allusivi, offerte di benefici in cambio di favori sessuali o il contatto inappropriato. Il mobbing è definito in senso lato come un comportamento inappropriato sul luogo di lavoro che può essere o meno legato a caratteristiche protette.

Integrità In Azione

D Recentemente, dopo una riunione, ho sentito due colleghi che scherzavano su un altro membro del nostro team. La loro conversazione faceva riferimento all'etnia della persona. Anche se la persona di cui si parlava non era presente, e probabilmente non è a conoscenza della conversazione, sono preoccupato per la situazione. Cosa devo fare?

R Devi fare una segnalazione. Questa conversazione è stata offensiva e ha violato l'impegno di Salesforce per la dignità e il rispetto della persona. Comportamenti di questo tipo possono creare un ambiente di lavoro ostile, anche se il dipendente a cui erano rivolti non li ha sentiti. La tua segnalazione sarà presa sul serio e gestita nel modo più riservato possibile.

Risorse



- Manuale per i Dipendenti - Posto di Lavoro Privo di Molestie e Discriminazioni
- Politica di Coinvolgimento di Slack

Abbracciare e Promuovere l'Uguaglianza

Prevenire Vessazione e Discriminazione

Mantenere I Luoghi Di Lavoro Sicuri, Sani e Protetti

Mantenere la Conformità Ovunque

Mantenere I Luoghi Di Lavoro Sicuri, Sani e Protetti

Dove Stiamo Andando

Ci impegniamo a garantire la sicurezza, la salute e la protezione di tutti i nostri dipendenti, appaltatori e ospiti.

Perché È Importante

Non c'è niente di più importante che mantenere le persone al sicuro. Un luogo di lavoro privo di rischi fisici e psicologici, armi e atti di violenza protegge i dipendenti e sostiene una cultura sostenibile di prestazioni di alto livello.

Come Ci Arriviamo

Manteniamo il nostro posto di lavoro sicuro, salubre e protetto:

- Seguendo tutti gli standard di sicurezza e le linee guida del nostro Sistema di gestione della salute e della sicurezza
- Segnalando i pericoli e le minacce alla sicurezza, i problemi di sicurezza psicologica (ad es, minacce, bullismo) e gli incidenti
- Assicurandoci che la salute e la sicurezza dei nostri appaltatori siano protette e conformi allo Standard di sicurezza per gli appaltatori di Salesforce
- Non portando mai droghe o alcolici in ufficio, non usandoli al lavoro e non lavorando sotto la loro influenza, ad eccezione degli scenari delineati dalla Politica sull'alcol e le droghe sul posto di lavoro
- Affrontando tempestivamente i dubbi relativi ai rischi per la sicurezza fisica e psicologica sul posto di lavoro
- Mantenendo il posto di lavoro libero da violenza, minacce e uso di armi
- Contattando i centri di soccorso locali o le forze dell'ordine in caso di incidenti di sicurezza o di pericolo di vita e di minacce di autolesionismo imminente
- Indossando sempre il badge in modo ben visibile e assicurandoci che gli ospiti e gli appaltatori facciano lo stesso

Risorse



Manuale per i Dipendenti - Alcol e Droghe sul Posto di Lavoro

Politica su Salute e Sicurezza

Standard di Sicurezza per i Fornitori di Salesforce

Luogo di Lavoro Esente da Violenza

Abbracciare e Promuovere l'Uguaglianza

Prevenire Vessazione e Discriminazione

Mantenere I Luoghi Di Lavoro Sicuri, Sani e Protetti

Mantenere la Conformità Ovunque

Mantenere la Conformità Ovunque

Dove Siamo Andando

Quando lavoriamo in ufficio, da casa o in viaggio, facciamo sempre attenzione al modo in cui utilizziamo il tempo e le risorse aziendali.

Perché È Importante

Il luogo di lavoro moderno è in continua evoluzione e noi siamo orgogliosi della nostra capacità di adattamento. Che si lavori in una delle nostre sedi, presso un cliente o in remoto, le nostre aspettative di comportamento sul posto di lavoro rimangono le stesse.

Come Ci Arriviamo

Manteniamo la nostra conformità:

- Utilizzando saggiamente il tempo aziendale e rispettando quello degli altri
- Ottenendo l'approvazione del manager per qualsiasi modifica di orari, luoghi o accordi di lavoro
- Comportandoci in modo appropriato e professionale dentro e fuori dall'ufficio
- Seguendo le nostre policy e il Codice indipendentemente dal momento e dal luogo in cui lavoriamo
- Proteggendo e utilizzando in modo appropriato i beni, le attrezzature e le informazioni di Salesforce

Integrità In Azione

D In genere lavoro da casa e spesso viaggio per lavoro. Non sempre ho a disposizione un luogo dedicato per lavorare a casa e a volte devo rispondere a importanti chiamate di lavoro mentre sono in viaggio. Devo prendere qualche precauzione particolare quando lavoro fuori da un ufficio Salesforce?

R È importante gestire e proteggere in modo appropriato le informazioni riservate in ogni momento. Ciò include garantire che le informazioni riservate non vengano lasciate, conservate (fisicamente o digitalmente) o ascoltate in spazi accessibili a persone che non hanno l'autorità di vederle o accedervi, comprese altre persone con cui potresti convivere. Inoltre, occorre prestare la stessa attenzione e discrezione quando si effettuano telefonate o videochiamate in qualsiasi luogo, anche durante i viaggi o quando si lavora fuori ufficio. Ad esempio, utilizza schermi per la privacy sul computer portatile, blocca il computer portatile quando non lo utilizzi, evita di parlare di informazioni riservate quando ti trovi in spazi pubblici e adotta altre misure per mantenere al sicuro le informazioni riservate di Salesforce e dei clienti.

Risorse



- [Politica sulla Sicurezza delle Informazioni](#)



[Indice](#)

[Messaggio della Leadership](#)

[I Nostri Valori Fondamentali](#)

[Il Nostro Codice, le Nostre Responsabilità](#)

[Segnalare](#)

[Costruire un Rapporto di Fiducia con i Nostri Dipendenti](#)

[Creare un Rapporto di Fiducia con i Nostri Clienti](#)

[Costruire un Rapporto di Fiducia con la Nostra Azienda e con gli Investitori](#)

[Costruire un Rapporto di Fiducia con le Nostre Comunità](#)

[Risorse Utili](#)

Prevenzione di Corruzione e Reati Di Corruzione

Gestire Omaggi e Intrattenimento

Lavorare con il Settore Pubblico

Lavorare con i Partner Commerciali

Competere con Correttezza

Fare Affari In Modo Onesto

Commerciare a Livello Globale con Integrità

Utilizzare la Tecnologia in Modo Saggio ed Etico

Proteggere le Informazioni Riservate dei Clienti

Creare un Rapporto di Fiducia con i Nostri Clienti



Prevenzione di Corruzione e Reati Di Corruzione

Dove Stiamo Andando

Ci aggiudichiamo gli affari grazie alla forza delle nostre soluzioni e alla costruzione di relazioni basate sull'integrità e sulla fiducia. Non ricorriamo mai alla corruzione o ad altre pratiche di corruzione nel perseguimento degli affari.

Perché È Importante

Conduciamo le nostre attività in modo etico ed esente da corruzione e reati di corruzione. La corruzione mina l'equità, la trasparenza e la fiducia nel settore pubblico e privato. È illegale in tutte le giurisdizioni in cui Salesforce opera e le sue conseguenze sono gravi e possono includere multe e pene detentive.

Viviamo i nostri valori rispettando tutte le leggi in vigore e rifiutando di impegnarci in attività di corruzione, anche se ciò comporta un costo o la perdita di un'opportunità commerciale. Nessun profitto vale il sacrificio dei nostri valori e la ricerca del successo non deve mai andare a compromettere la nostra integrità.

Come Ci Arriviamo

Preveniamo la corruzione e i reati di corruzione:

- Non offrendo, promettendo, autorizzando, dando, fornendo, sollecitando, accettando o ricevendo tangenti, bustarelle o qualsiasi altra cosa di valore - direttamente o indirettamente - nei rapporti con personale pubblico o altri, per ottenere un vantaggio commerciale improprio
- Non effettuando mai pagamenti di facilitazione, anche quando ciò può essere legalmente accettabile
- Mantenendo registri accurati e completi che rappresentino in modo veritiero tutte le transazioni finanziarie
- Facendo affari solo con terze parti che condividono il nostro impegno per l'integrità e le pratiche commerciali etiche
- Non utilizzando mai un agente, consulente, rivenditore, fornitore, organizzazione non profit o qualsiasi altra terza parte per effettuare pagamenti impropri per nostro conto - ricorda che tutto ciò che non possiamo fare direttamente, non possiamo farlo nemmeno indirettamente (attraverso una terza parte)
- Evitando accordi non dichiarati con qualsiasi stakeholder, transazioni inutilmente complicate o termini e condizioni nascosti
- Contattando il [team Global Ethics & Integrity](#) quando abbiamo bisogno di indicazioni

Cosa Devi Sapere

Di seguito sono riportate alcune definizioni importanti per aiutarti a comprendere corruzione e atti di corruzione.

Per **corruzione** si intende l'atto di offrire, promettere, autorizzare, dare, fornire, sollecitare, accettare o ricevere qualsiasi cosa di valore, direttamente o indirettamente, a/da un individuo o un'entità, al fine di indurre, influenzare o ricompensare impropriamente le azioni o le decisioni di qualcuno, per ottenere un vantaggio commerciale improprio o per ottenere o mantenere impropriamente un affare.

Per **oggetto di valore** si intende qualsiasi cosa che abbia un valore per il destinatario (e i suoi familiari), che rappresenti un vantaggio o che possa essere scambiata con un vantaggio, finanziario o di altro tipo, direttamente o indirettamente, per il destinatario o i suoi familiari. Alcuni esempi:

- Contanti
- Equivalenti ai contanti (vaglia, carte regalo, buoni e certificati, titoli, ecc.)
- Regali, forme di intrattenimento o pasti
- Viaggi, trasporti o alloggio
- Contributi di beneficenza
- Contributi politici
- Servizi in natura
- Offerte di lavoro o stage
- Possibilità di vincere qualcosa di valore

Una **tangente** è la restituzione di una somma di denaro pagata (o da pagare) come ricompensa per un accordo commerciale. Accettare, sollecitare, offrire, promettere, autorizzare o dare una tangente rappresenta una violazione del nostro Codice.

Il **personale pubblico** include dipendenti a qualsiasi livello del governo (ad esempio, nazionale, regionale o locale), gli incaricati politici, i funzionari eletti, i candidati a cariche politiche, i membri di una famiglia reale e i dipendenti di un'entità governativa (comprese le organizzazioni pubbliche internazionali come il Fondo Monetario Internazionale, le Nazioni Unite o la Banca Mondiale) o di un'entità di proprietà del governo.

Un **pagamento di facilitazione** è una mancia o un piccolo pagamento al personale governativo per accelerare o garantire un'azione governativa di routine, non discrezionale, a cui il pagatore avrebbe diritto normalmente. Tali azioni includono di solito il rilascio di un permesso o la fornitura di un servizio di pubblica utilità. Questo è illegale nella maggior parte dei Paesi ed è sempre proibito in Salesforce, secondo la nostra Politica globale anticorruzione.

Integrità In Azione

D Lavoro in un Paese che ha un grande potenziale. Al fine di aggiudicarsi un importante contratto pubblico, un consulente locale mi ha consigliato di mostrare le “buone intenzioni” dell'azienda effettuando una donazione a favore di un ente di beneficenza gestito dalla moglie di un importante funzionario. Cosa devo fare?

R Segnalalo subito a [EthicsPoint](#). I contributi di beneficenza possono talvolta fare legittimamente parte di un'attività commerciale. Ma, possono anche rappresentare una via o un canale per la corruzione, a prescindere dal fatto che l'ente di beneficenza in sé sia legittimo e supporti una giusta causa. Il legame con il funzionario pubblico e le circostanze della richiesta sono sospette e potrebbero indicare una richiesta di tangente. Dovresti trovare un altro consulente locale più in sintonia con il nostro impegno a fare affari con integrità.

D Un partner si offre di versarti il 5% dei pagamenti che riceve da un progetto di implementazione con un cliente, se lo consigli al cliente e se il partner chiude il contratto. Suggerisce di definire i pagamenti "onorari di consulenza" e di spiegare che la tua è solo un'attività collaterale.

R Rifiuta subito, in modo deciso ed esplicito l'offerta e segnalala a [EthicsPoint](#) immediatamente. Lo scambio richiesto rappresenterebbe una tangente. Una tangente è assolutamente impropria e sarebbe considerata sia un conflitto di interessi sia una violazione del nostro Codice di Condotta. Potrebbe anche essere illegale. Il modo in cui reagisci in una situazione come questa è molto importante. Non essere tempestivi, assertivi ed espliciti nel rifiutare l'offerta potrebbe dare l'impressione che la richiesta venga presa in considerazione o venga interpretata come una promessa di partecipare alla cattiva condotta, il che potrebbe essere molto problematico per te e per l'azienda.

D Un cliente ha dichiarato che potrebbe rinnovare il contratto con Salesforce se iniziassimo a lavorare con una nuova terza parte e gli pagassimo un bonus. Questa terza parte sembra avere legami con la famiglia del nostro cliente di riferimento. Cosa devo fare?

R Non procedere con l'ingaggio di questa terza parte e segnala tempestivamente questa situazione a [EthicsPoint](#). Questa richiesta potrebbe essere considerata come una tangente, nascosta come pagamento a terzi, che è vietata dal Codice di Condotta e può essere illegale.

D Dobbiamo assumere un consulente per consigli sul processo di appalto pubblico per i prossimi progetti. Quali sono alcuni degli aspetti chiave da tenere presente?

R Assicurati che i consulenti siano ingaggiati per scopi legittimi, documentati nel contratto, e che ci sia un prodotto di lavoro valido fornito per iscritto. Questi consulenti dovranno essere sottoposti a una procedura di appalto. Tieni conto dei requisiti di lobbying e informa il [team Government Affairs](#).

Risorse



[Politica Globale Anticorruzione](#)

Gestire Omaggi e Intrattenimento

Dove Stiamo Andando

Offrire o ricevere regali e intrattenimenti aziendali appropriati può aiutarci a costruire e rafforzare le relazioni commerciali con i nostri stakeholder. Tuttavia, gli omaggi e gli intrattenimenti devono essere fatti con cautela. Regali e intrattenimenti impropri rappresentano un grave rischio per l'azienda e per i suoi stakeholder. Non offriamo o accettiamo mai nulla per ottenere un vantaggio improprio, né possiamo offrire o accettare nulla che possa influenzare o ricompensare impropriamente un'azione o una decisione aziendale.

Perché È Importante

A volte offriamo o accettiamo regali e intrattenimenti a/da i nostri stakeholder come segno di stima e apprezzamento. Tuttavia, fare o ricevere questi regali può presentare problemi etici e legali per tutte le parti coinvolte. Per proteggere la nostra reputazione e la fiducia dei nostri stakeholder, è importante non offrire, promettere, autorizzare, dare, fornire, sollecitare, accettare o ricevere mai nulla che possa creare pregiudizi o conflitti di interesse reali o percepiti, influenzare o ricompensare impropriamente azioni o decisioni aziendali, o costituire una tangente.



Come Ci Arriviamo

Gestiamo i regali e gli intrattenimenti in modo responsabile:

- Assicurandoci che i regali e gli intrattenimenti siano poco frequenti, di importo ragionevole, di natura trasparente, in linea con i valori di Salesforce e che non mettano in imbarazzo Salesforce se resi pubblici
- Tenendo conto di ciò che è legale e appropriato nelle diverse località e culture in cui operiamo
- Considerando i fattori chiave relativi ai regali e agli intrattenimenti, tra cui i tipi di regali consentiti, le soglie monetarie consentite e le procedure di approvazione, come stabilito dalla Politica globale su regali e forme di intrattenimento
- Non sollecitando mai doni o intrattenimenti a scopo personale
- Non sollecitando o accettando doni o intrattenimenti da terzi in cambio dell'indirizzamento verso attività commerciali a una particolare organizzazione
- Non utilizzando mai fondi personali per fornire doni o intrattenimenti per conto dell'azienda
- Prestando particolare attenzione, se sollecitati, per doni o intrattenimenti, che possono risultare in pregiudizi, scorrettezze o illegalità reali o percepite
- Non utilizzando mai un consulente, un rivenditore, un fornitore, un'organizzazione no-profit o qualsiasi altra terza parte per offrire regali o intrattenimenti che non sarebbe appropriato offrire direttamente

- Comprendendo le restrizioni che possono essere applicate e rispettando sempre la politica di Salesforce in materia di regali e forme di intrattenimento che coinvolge Clienti del settore pubblico in quanto spesso soggetti a requisiti specifici e rigorosi in materia di omaggi e intrattenimenti
- Ottenendo l'approvazione preventiva del team Global Ethics & Integrity, tramite l'app GEM, prima di offrire, promettere, autorizzare, dare o fornire omaggi o intrattenimenti a Personale pubblico indipendentemente dal valore o dal tipo, salvo quanto diversamente indicato nella Politica globale su regali e forme di intrattenimento
- Non offrendo, promettendo, autorizzando, dando o fornendo mai regali o intrattenimenti a qualcuno con l'intenzione di avvantaggiare il Personale pubblico o per eludere i requisiti di approvazione preventiva stabiliti dalla Politica globale su regali e forme di intrattenimento
- Consultando il proprio manager o il team Global Ethics & Integrity se non si è sicuri di ciò che è appropriato o consentito

Cosa Devi Sapere

“Omaggi e intrattenimenti”, come indicato nel presente Codice, è una nomenclatura che si riferisce collettivamente a regali, forme di intrattenimento, pasti, viaggi e trasporti, alloggio e ospitalità, o più in generale a qualsiasi oggetto di valore. Possono essere un modo appropriato per costruire e rafforzare le relazioni commerciali, come segno di stima e apprezzamento. I regali e gli intrattenimenti devono essere utilizzati solo per uno scopo aziendale legittimo, creando un ambiente in cui parlare di affari, con la promozione, la dimostrazione o la spiegazione di prodotti e servizi Salesforce.

I regali e gli intrattenimenti non devono essere (o sembrare) eccessivi, stravaganti o sfarzosi. Non devono dare l'impressione di scorrettezza o di un senso di obbligo o aspettativa.

Integrità In Azione

D Voglio portare a cena fuori un cliente, ma non so quanto costerà a persona. Cosa devo fare?

R Stabilisci se è necessaria l'approvazione di GEM prima della cena, valutando se il cliente è del settore pubblico, oltre a valutare il valore della cena proposta per determinare le soglie. Consigliamo sempre di scegliere ristoranti con prezzi moderati e di controllare prima i prezzi dei menu. Consigliamo inoltre di chiarire con il cliente le aspettative per evitare sorprese durante il pasto. È inoltre importante verificare se il cliente è autorizzato, in base alle politiche del suo datore di lavoro, ad accettare la cena. Se il valore della cena è superiore alla soglia stabilita dalla Politica globale su regali e forme di intrattenimento, o se non sei sicuro, presenta una richiesta utilizzando la nostra app GEM, richiedendo un'adeguata approvazione preventiva.

D Un fornitore mi ha invitato a partecipare a un evento sportivo nella sua suite, con cibo e bevande a disposizione. Posso accettare questo intrattenimento?

R Valuta il valore complessivo dell'ospitalità che ti viene offerta (biglietto della partita, cibo, bevande, ecc.). Se l'importo supera la soglia stabilita dalla Politica globale su regali e forme di intrattenimento, invia una richiesta utilizzando la nostra app GEM per una corretta valutazione. Tieni presente che l'offerta di regali o forme di intrattenimento da parte di un fornitore può apparire come un tentativo di influenzare una decisione commerciale, soprattutto se puoi prendere decisioni in merito a un affare o un acquisto in corso, inclusi i rinnovi. Il Codice di Condotta globale per i fornitori di Salesforce include anche una governance specifica su regali e intrattenimenti scambiati con fornitori e partner commerciali, soprattutto durante il processo di selezione dei fornitori.

D Dopo anni di collaborazione con il funzionario pubblico che supervisiona uno dei nostri contratti, è nata un'amicizia. Il funzionario ha avuto di recente un figlio e vorrei inviare un piccolo regalo per celebrare questo evento. Tuttavia, in questo periodo stiamo rivedendo il nostro contratto e sono preoccupato di quale impressione potrei dare. Posso inviare un regalo?

R Devi ottenere l'approvazione del team Global Ethics & Integrity, attraverso l'app GEM prima di offrire o dare regali, intrattenimenti, pasti o qualsiasi cosa di valore a un cliente del settore pubblico. Ciò si applica a prescindere dal valore, e anche se c'è una motivazione personale, non legata alla nostra attività, per farlo. I funzionari pubblici sono soggetti a disposizioni severe e l'invio di un regalo durante la revisione di un contratto potrebbe dare l'impressione di essere una tangente. Il team Global Ethics & Integrity esaminerà la tua richiesta e ti aiuterà a determinare se esiste un modo appropriato per mostrare la tue buone intenzioni in questa circostanza.

Risorse



- [App GEM](#)
- [Politica Globale Anticorruzione](#)
- [Politica Globale su Regali e Forme di Intrattenimento](#)
- [Codice Globale di Condotta per i Fornitori](#)
- [SPIFF, Bonus, Doni e Altri Incentivi dei Partner](#)

Lavorare con il Settore Pubblico

Dove Stiamo Andando

Abbiamo il privilegio di avere rapporti con clienti del settore pubblico e partner pubblici di politica in tutto il mondo. Leggi e regolamenti severi regolano le nostre interazioni con questi clienti e individui. Ci assumiamo le speciali responsabilità di queste relazioni.

Perché È Importante

I clienti del settore pubblico spendono fondi pubblici quando stipulano contratti. Ciò significa che sia loro sia le aziende con cui lavorano sono soggetti a requisiti legali ed etici più severi. Conquistiamo la loro fiducia dimostrando di comprendere e rispettare questi requisiti. La mancata osservanza di questi requisiti può comportare la risoluzione del contratto, sanzioni penali e civili, nonché la sospensione o l'esclusione da contratti governativi.

Come Ci Arriviamo

Lavoriamo in modo etico con il settore pubblico:

- Prestando particolare attenzione quando facciamo affari con i clienti del settore pubblico e i partner delle politiche pubbliche, poiché queste interazioni sono spesso soggette a requisiti specifici e rigorosi
- Comprendendo e rispettando le restrizioni governative che potrebbero essere in atto
- Rispettando sempre la policy di Salesforce e le leggi applicabili relative all'interazione con i clienti del settore pubblico e i partner delle politiche pubbliche
- Ottenendo l'approvazione preventiva dal team Global Ethics & Integrity, tramite l'app GEM, prima di offrire, promettere, autorizzare, dare o fornire qualsiasi regalo o forma di intrattenimento al personale del settore pubblico, indipendentemente dal valore o dal tipo, salvo quando diversamente indicato nella Politica globale su regali e forme di intrattenimento
- Non offrendo, promettendo, autorizzando, dando o fornendo mai regali o intrattenimenti ad alcuno, o fornendo regali o intrattenimenti a qualcuno con l'intenzione di avvantaggiare il Personale governativo o di eludere i requisiti di approvazione preventiva stabiliti dalla Politica globale su regali e forme di intrattenimento
- Tenendo presente che i Clienti del settore pubblico possono avere soglie massime applicabili per la ricezione di regali e forme di intrattenimento e che potrebbero dover divulgare e registrare tali casi nei registri della loro entità
- Rispettando tutti i requisiti di divulgazione degli appalti pubblici e delle lobby
- Assicurandoci che tutte le nostre comunicazioni con i clienti del settore pubblico e con i partner delle politiche pubbliche siano trasparenti e accurate

L'Appendice al Codice di Condotta relativa al settore pubblico illustra gli specifici requisiti legali, etici e di altro tipo che riguardano le interazioni con clienti del settore pubblico, quali doni, contratti e selezione del personale. Tutti i dipendenti che supportano clienti del settore pubblico devono comprendere e seguire le politiche delineate nell'appendice. Se non ti senti sicuro nel concludere affari con un cliente del settore pubblico, contatta il [team Public Sector Ethics](#) per indicazioni.

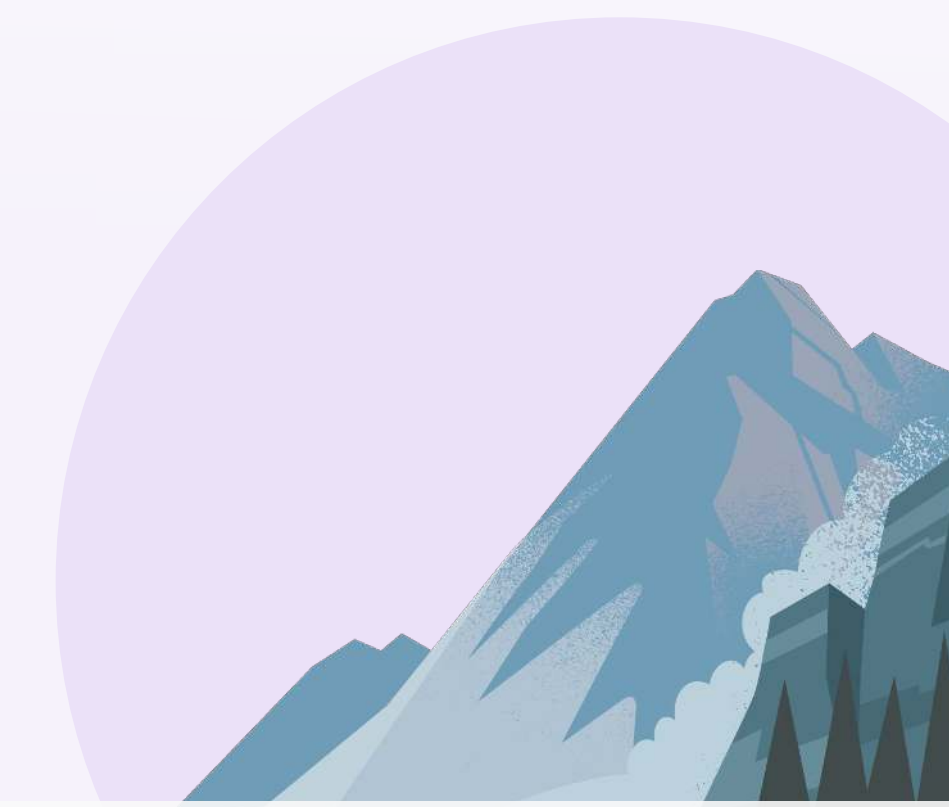
Cosa Devi Sapere

I **clienti del settore pubblico** comprendono enti governativi, enti di proprietà dello Stato e personale governativo, definiti di seguito. I clienti del settore pubblico comprendono non solo i nostri clienti, ma anche i potenziali clienti e i partner commerciali. Per la versione più recente di queste definizioni, consulta l'Appendice al Codice di Condotta relativa al settore pubblico.

- **Per Ente Governativo** si intende qualsiasi organizzazione governativa nazionale, statale, provinciale, municipale, locale, delle Prime Nazioni o dei Nativi Americani, compresi i dipartimenti, le agenzie, i ministeri, gli enti o le filiali di tali organizzazioni, nonché le organizzazioni pubbliche internazionali come il Fondo Monetario Internazionale, le Nazioni Unite e la Banca Mondiale.
- **Per Ente Governativo** si intendono le organizzazioni possedute o controllate da un Ente Governativo. Alcuni esempi:
 - Società possedute (30% o più), controllate o finanziate da un'entità governativa
 - Società che svolgono funzioni governative per conto del governo (note anche come imprese statali), come una scuola o università pubblica, un ospedale pubblico, una compagnia petrolifera di proprietà dello Stato, una banca, una compagnia aerea, un'agenzia per l'energia, l'acqua e altri servizi, un'agenzia doganale o un fondo sovrano
 - Società possedute o controllate da una famiglia reale o, se al di fuori degli Stati Uniti, da un partito politico
- **Il personale pubblico** include dipendenti a qualsiasi livello governativo (ad esempio, nazionale, regionale o locale), gli incaricati politici, i funzionari eletti, i candidati a cariche politiche, i membri di una famiglia reale e i dipendenti di un'entità pubblica (incluse le organizzazioni internazionali pubbliche come il Fondo Monetario Internazionale, le Nazioni Unite o la Banca Mondiale) o di un'entità di proprietà del governo.

Lobbying e Conformità Politica

Le comunicazioni con alcuni esponenti del personale pubblico finalizzate a tentare di influenzare il loro processo decisionale possono far scattare per Salesforce e per i singoli dipendenti requisiti di conformità in materia di lobbying, come la registrazione e la presentazione di informazioni. Ciò include le decisioni sulle azioni legislative e, in alcuni luoghi, le attività di vendita e di sviluppo commerciale. Il nostro Programma di conformità globale per le attività di lobbying ci consente di raccogliere ed esaminare le interazioni dei nostri dipendenti con il personale pubblico per soddisfare i requisiti legali applicabili.



Integrità In Azione

D Sto valutando di assumere per una posizione aperta qualcuno che in passato abbia lavorato per un cliente del settore pubblico. Ci sono delle problematiche?

R Sì. Gli ex dipendenti pubblici possono avere restrizioni in merito alle aziende per cui possono lavorare e ai tipi di lavoro che possono svolgere. Ad esempio, non possono vendere prodotti o servizi Salesforce al loro ex datore di lavoro per anni dopo aver lasciato il servizio pubblico. A meno che tu non abbia ricevuto una formazione specifica come membro del nostro team Recruiting, [contatta il team Public Sector Ethics](#) prima di discutere di opportunità di lavoro Salesforce con persone che attualmente o precedentemente abbiano lavorato per il governo.

D Sono un Account Executive del settore pubblico che incontrerà un Chief Information Officer dello Stato per discutere di un nuovo prodotto Salesforce da aggiungere al loro contratto con i clienti. Devo preoccuparmi dell'attività di lobbying?

R Sì. In alcune giurisdizioni, la definizione di "lobbying" include i tentativi di influenzare l'assegnazione di un contratto pubblico al di fuori di una procedura formale di appalto. Devi informare di questo incontro nel questionario di lobbying pertinente. Se non hai un programma di lobbying compliance e non ricevi un questionario, devi [contattare il team Lobbying Compliance all'indirizzo](#) per ricevere indicazioni.

Risorse



- [Politica globale anticorruzione](#)
- [Linee guida globali per la conformità delle attività di lobbying aziendale](#)
- [Politica globale su regali e forme di intrattenimento](#)
- [Appendice al Codice di Condotta relativa al settore pubblico](#)
- [Org62 Campo entità governativa FAQ](#)
- [Definizione di lobbying negli appalti](#)
- [Norme per regali nel settore pubblico](#)
- [Definizione di Clienti del settore pubblico](#)
- [Linee guida per i regali nel settore pubblico](#)

Lavorare con i Partner Commerciali

Dove Stiamo Andando

Le nostre relazioni con partner commerciali quali agenti, consulenti, fornitori, rivenditori e distributori ci aiutano a servire i clienti in tutto il mondo. Le loro azioni si riflettono su di noi e hanno un impatto sul mondo. Di conseguenza, lavoriamo solo con partner commerciali che rispettano i nostri valori.

Perché È Importante

Le relazioni con i partner commerciali sono importanti per il nostro lavoro. Dobbiamo poterci fidare del fatto che questi partner si impegnino a fare affari come noi, in modo equo e con integrità. Possiamo essere ritenuti responsabili della cattiva condotta dei nostri partner commerciali e fornitori, anche se non ne siamo a conoscenza.

Come Ci Arriviamo

Ci assicuriamo che i nostri partner commerciali condividano i nostri valori:

- Lavorando solo con coloro che hanno superato un processo di due diligence basato sul rischio (inclusa la due diligence legale basata sul rischio per rivenditori, partner di consulenza e partner strategici) e che soddisfano i nostri requisiti di ingaggio
- Facendo affari solo con partner commerciali che condividono il nostro impegno per l'integrità e le pratiche commerciali etiche
- Non utilizzando mai un partner commerciale per fare qualcosa che le nostre politiche o la legge non ci permettono di fare direttamente
- Evitando anche solo l'apparenza di conflitti di interesse nelle nostre partnership commerciali
- Non sollecitando o accettando mai nulla di valore da un partner commerciale in cambio della conservazione di un affare o dell'indirizzamento del business verso una particolare organizzazione
- Scegliendo e valutando tutti i partner commerciali in base a misure chiare e oggettive come qualità, servizio, prezzo e disponibilità
- Segnalando a EthicsPoint qualsiasi dubbio in buona fede di cattiva condotta da parte di terzi

Integrità In Azione

D Nel rapporto con un fornitore, ho notato che una serie di permessi governativi che di solito richiedono diverse settimane per essere approvati, sono stati approvati in pochi giorni. Questo fornitore è noto per essere ben collegato a varie agenzie e funzionari pubblici. Temo che il fornitore possa fornire qualche incentivo per far approvare rapidamente i permessi. Devo segnalare i miei dubbi?

R Sì. Indipendentemente dal fatto che il fornitore si stia comportando in modo scorretto o meno, devi segnalare il problema al tuo superiore o a [EthicsPoint](#). Salesforce e i singoli dipendenti possono essere ritenuti responsabili per le azioni di terzi. La segnalazione aiuta a proteggere te e l'azienda.

D Sto lavorando con un rivenditore che ha richiesto uno sconto molto elevato per un contratto con il settore pubblico, che va oltre quello che è considerato standard in quella zona. Il rivenditore afferma che il forte sconto è necessario per concludere l'affare. Tuttavia, non ci sono fornitori concorrenti e non sembra esserci un'altra chiara giustificazione commerciale per lo sconto. Ho anche sentito voci su relazioni personali tra il rivenditore e il cliente finale del settore pubblico. Cosa devo fare?

R Gli sconti ingiustificati possono creare fondi neri con cui pagare tangenti e bustarelle, che sono illegali. Devi contattare immediatamente il team [Global Ethics & Integrity](#) per ricevere indicazioni. Esaminerà i fatti e consiglierà come procedere in modo da proteggere Salesforce e, se possibile, permettere la conclusione dell'affare in modo sicuro.

Risorse



- [Politica sulla consapevolezza riguardo ai clienti e ai partner](#)
- [Politica globale anticorruzione](#)
- [Politica globale sugli acquisti](#)

Competere con Correttezza

Dove Stiamo Andando

Concorriamo e ci aggiudichiamo i contratti attraverso pratiche etiche e oneste sul mercato. Raccogliamo informazioni sui nostri concorrenti da fonti legittime e non cerchiamo mai di limitare il commercio libero ed equo.

Perché È Importante

Le leggi sulla concorrenza (note anche come leggi antitrust negli Stati Uniti) contribuiscono a garantire condizioni di parità per tutte le imprese. Queste leggi proibiscono gli accordi che potrebbero ridurre la concorrenza o limitare gli scambi. Rispettando le leggi sulla concorrenza, facciamo la nostra parte per sostenere una concorrenza leale. Il mancato rispetto delle leggi sulla concorrenza costituisce una violazione della Politica globale antitrust di Salesforce e può avere gravi conseguenze legali.

Come Ci Arriviamo

Competiamo in modo corretto:

- Non discutendo o non raggiungendo mai accordi con i concorrenti su prezzi, offerte o ripartizione di clienti o mercati
- Non scambiando mai informazioni sensibili sulla concorrenza con i nostri concorrenti
- Non raggiungendo mai accordi o intese improprie con altre aziende al fine di astenersi dall'assumere o reclutare i rispettivi dipendenti (talvolta definiti accordi "no-poach")
- Non dettando mai i prezzi ai quali i partner commerciali di Salesforce devono vendere ai clienti finali
- Non accettando mai proposte da parte dei concorrenti per la stipula di accordi o intese che possano limitare la concorrenza e segnalando prontamente tali incidenti al [Legal Team Antitrust di Salesforce](#)
- Non raccogliendo mai informazioni sui nostri concorrenti, direttamente o indirettamente, manipolando o ingannando.

Inoltre, è importante comunicare con attenzione, sia internamente sia esternamente, in modo da non creare l'impressione errata che Salesforce pratichi un qualsiasi tipo di comportamento anticoncorrenziale o ingiusto, agisca in modo disonesto o in malafede o domini qualsiasi mercato potenziale. Tutte queste pratiche creano potenziali problemi legali per Salesforce.

Cosa Devi Sapere

Esempi di attività che potrebbero violare le leggi sulla concorrenza sono:

Dividersi o ripartirsi i mercati, quando i concorrenti si accordano per limitare le loro attività di vendita relative a particolari territori o clienti in modo da ripartirsi i clienti o i mercati.

Fissazione dei prezzi, quando i concorrenti si accordano per praticare prezzi particolari per determinati prodotti o servizi

Accordi tra aziende con lo scopo di astenersi dall'assumere o reclutare i rispettivi dipendenti

Boicottaggio, quando i concorrenti si accordano per evitare di trattare con un determinato cliente o fornitore.

Manipolazione delle offerte, quando i concorrenti si accordano per fare offerte in modo da permettere a un determinato offerente di vincere

Tieni presente che gli "accordi" non devono essere contratti firmati o comunque definiti per iscritto per creare problemi. Un'intesa informale scritta od orale con un concorrente, o anche una conversazione che implica un'intesa, può rappresentare un problema. Se uno di questi argomenti viene fuori mentre parli con un concorrente, interrompi immediatamente la conversazione e segnalalo al [Legal Team Antitrust di Salesforce](#).

Nota importante: Un partner di Salesforce, come un rivenditore o un integratore di sistemi, può anche essere un concorrente di Salesforce in alcune situazioni. In queste situazioni, è importante che il team Salesforce che compete con il partner lo tratti come un concorrente.

Integrità In Azione

D Sono un Account Executive e la mia controparte di un'altra società di CRM mi ha contattato per propormi di condividere le informazioni sulle prossime opportunità relative ai clienti, in modo da poter decidere chi deve perseguire quelle opportunità, evitando di farlo entrambi. Devo accettare la proposta della mia controparte?

R No. Questo scenario descrive un invito della controparte a praticare la ripartizione del mercato, che è illegale ai sensi delle leggi sulla concorrenza, può essere perseguita penalmente ed è severamente vietata dalla Politica globale antitrust di Salesforce. Inoltre, in base alle leggi sulla concorrenza, è generalmente inopportuno condividere con un concorrente informazioni sensibili dal punto di vista della concorrenza, che possono includere informazioni sulle opportunità che riguardano i clienti.

Risorse



Global Antitrust Policy (Politica Globale Antitrust)

Fare Affari In Modo Onesto

Dove Stiamo Andando

Lavoriamo con la massima integrità e comunichiamo onestamente con i nostri stakeholder.

Perché È Importante

Essere chiari e sinceri sul valore reale dei nostri prodotti e servizi ci rende più affidabili agli occhi dei nostri stakeholder e consolida la nostra reputazione.

Come Ci Arriviamo

Facciamo affari in modo onesto:

- Descrivendo e presentando i nostri prodotti e servizi e le capacità della nostra rete di canali in modo onesto e non assumendo impegni che sappiamo di non poter rispettare
- Comprendendo le esigenze dei nostri clienti e offrendo soluzioni e informazioni in linea con tali esigenze
- Rispettando i requisiti legali applicabili quando interagiamo con funzionari addetti agli appalti e partecipiamo a gare pubbliche non redigendo specifiche tecniche tali da favorire impropriamente Salesforce e non presentando mai informazioni false in risposta a un'opportunità o a una gara d'appalto
- Non facendo mai nulla di illegale, disonesto o privo di integrità per aggiudicarci o mantenere un'attività commerciale
- Mantenendo registri di vendita e altri documenti commerciali accurati, come ad esempio i registri di tutte le trattative e i contratti

Integrità In Azione

D Sono un Account Executive e un cliente mi ha contattato per scambiare gli abbonamenti non utilizzati da un prodotto a un altro. Sembra non conoscere i diritti di scambio previsti dal suo contratto. Devo informare il cliente dei suoi diritti di scambio e permettergli di scambiare i prodotti, oppure devo addebitare al cliente l'abbonamento ai nuovi prodotti, per guadagnare più ACV?

R Devi agire con integrità e informare il cliente del suo diritto contrattuale di scambiare gli abbonamenti. Salesforce desidera solo concludere affari nel modo giusto.

D Il mio cliente richiede una funzionalità specifica del prodotto per il suo caso d'uso e mi ha posto una domanda dettagliata al riguardo l'ultimo giorno del trimestre, prima della chiusura dell'accordo. Non sono sicuro al 100% che il prodotto faccia ciò di cui il cliente ha bisogno. Devo assicurare al cliente che il prodotto include le funzionalità richieste, al fine di chiudere l'affare entro il trimestre?

R No. Devi verificare se il prodotto soddisfa le esigenze del cliente ed evitare qualsiasi dichiarazione errata sulle sue funzionalità, indipendentemente dalle possibili conseguenze sull'affare e sui suoi tempi.

D Sto elaborando nuove strategie pubblicitarie per uno dei nostri prodotti. Ho avuto un'idea geniale per uno slogan che credo piacerà ai nostri clienti. Posso iniziare a utilizzare la tagline nella corrispondenza con i potenziali clienti?

R Devi richiedere l'approvazione di tutto il nuovo linguaggio di marketing, in modo che possa essere esaminato per verificarne l'accuratezza e la correttezza. Prendiamo sul serio il nostro impegno nei confronti dei clienti e ci assicuriamo di rappresentare i nostri prodotti in modo onesto e trasparente.

Risorse



Manuale del Dipendente

Politica Globale Antifrode

Politica Globale sulle Spese e le Trasferte

Commerciare a Livello Globale con Integrità

Dove Stiamo Andando

Salesforce si impegna a rispettare tutte le leggi sul commercio internazionale che regolano la nostra attività in tutto il mondo. Queste includono il controllo delle esportazioni, le sanzioni economiche, le norme di anti-boicottaggio e le leggi e i regolamenti doganali.

Perché È Importante

Le leggi sul commercio internazionale influiscono sulle modalità di vendita e di esportazione dei nostri prodotti e servizi in tutto il mondo. Come società con sede negli Stati Uniti, Salesforce e tutti i suoi dipendenti devono rispettare le sanzioni statunitensi, le leggi sul controllo delle esportazioni e le normative nelle attività in tutto il mondo, incluse le filiali globali. Le leggi e i regolamenti di altri Paesi possono essere applicati anche alle nostre attività regionali o globali. Queste leggi sono complesse e variano da una giurisdizione all'altra. Le violazioni possono comportare ingenti sanzioni per Salesforce. La comprensione e il rispetto di queste leggi contribuiscono a proteggere la nostra reputazione e il futuro della nostra attività globale.

Come Ci Arriviamo

Conduciamo il commercio globale con integrità:

- Conoscendo e seguendo le regole di controllo delle esportazioni, le procedure di classificazione e i requisiti di segnalazione che si applicano alla vendita del nostro software e dei nostri servizi in tutto il mondo
- Esaminando i clienti e i partner commerciali per identificare le parti sanzionate o soggette a restrizioni
- Implementando i controlli per impedire l'accesso da territori sottoposti a embargo
- Esaminando i segnali di allarme che possono indicare una transazione vietata
- Implementando i controlli sulle spedizioni internazionali
- Avvisando il [team Global Trade](#) in merito a qualsiasi possibile problema di conformità commerciale, compreso il timore che una transazione possa coinvolgere una parte, un uso finale o un territorio vietato e qualsiasi richiesta di partecipare a un boicottaggio internazionale.

Integrità In Azione

D Sto lavorando a un progetto con un partner di Salesforce, che mi ha chiesto di condividere un kit di sviluppo software (SDK) che deve essere scaricato in alcuni Paesi. Il partner non è una “denied party” o una parte sottoposta a restrizioni. Ci sono restrizioni commerciali globali da considerare?

R Potrebbero esserci. Il download di uno SDK può essere considerato un'esportazione. Sebbene Salesforce si avvalga di licenze per il controllo delle esportazioni per distribuire i propri prodotti in tutto il mondo, dobbiamo prestare attenzione quando condividiamo codice sorgente, codice oggetto, componenti scaricabili o documenti tecnici - inclusi quelli contenenti informazioni sulla crittografia - durante le nostre attività. Salesforce ha un programma di controllo delle esportazioni progettato per garantire la conformità alle esportazioni per i nostri prodotti generalmente disponibili, ma richieste o circostanze particolari devono essere comunicate al team Global Trade per essere valutate. In questo caso, il team Global Trade può aiutare a identificare il numero di classificazione del controllo delle esportazioni (ECCN) dell'SDK e a stabilire se esistono restrizioni all'esportazione verso il partner.

Risorse



- Politica sulla Consapevolezza riguardo ai Clienti e ai Partner**
- Global Trade Policy (Politica sul Commercio Globale)**
- Pagina delle Risorse per il Commercio Globale**
- Video di Formazione sul Commercio Globale**



Utilizzare la Tecnologia in Modo Saggio ed Etico

Dove Stiamo Andando

Quando utilizziamo nuovi potenti strumenti come l'intelligenza artificiale (AI) e altre tecnologie emergenti, lo facciamo con attenzione e integrità. Lavoriamo anche per identificare i rischi e aiutare i nostri clienti e partner commerciali a utilizzare i nostri prodotti in modo etico.

Perché È Importante

Sappiamo quanto velocemente si evolve la tecnologia. Tecnologie come l'IA possono contribuire a renderci più produttivi e creativi, ma il loro uso può anche sollevare problemi etici. Siamo impegnati nell'uso responsabile dell'IA e della tecnologia in generale e chiediamo ai nostri clienti e partner commerciali di rispettare gli stessi standard nell'uso dei nostri prodotti.

Come Ci Arriviamo

Utilizziamo la tecnologia in maniera saggia ed etica:

- Usando l'IA per attività e progetti interni solo se disponiamo di un'approvazione esplicita, come indicato nelle politiche e negli altri documenti che regolano l'uso dell'IA in Salesforce
- Aderendo alle nostre politiche interne quando utilizziamo l'IA di terze parti o i prodotti o le funzionalità Salesforce con l'IA
- Proteggendo la privacy dei dati e la proprietà intellettuale quando utilizziamo la tecnologia, compresi gli strumenti di IA
- Verificando attentamente l'accuratezza e l'adeguatezza dei contenuti generati dall'IA prima di utilizzarli



Cosa Devi Sapere

L'identificazione dei rischi è una parte fondamentale per garantire che i nostri prodotti non vengano utilizzati in modi vietati. I rischi posti dall'attività dei clienti o dei partner richiedono una valutazione da parte di esperti in materia e possono portare alla sospensione dell'account, alla limitazione del servizio o al rifiuto dell'onboarding per i potenziali clienti.

Uso improprio da parte dei clienti

Segnala tempestivamente qualsiasi dubbio relativo al potenziale uso improprio dei nostri prodotti, incluso l'uso non consentito dei prodotti di IA, da parte di clienti o partner esistenti o potenziali (compresi rivenditori, partner di AppExchange (ISV) e partner di consulenza) al [team AUP Compliance](#).

Uso improprio da parte dei dipendenti

Per questioni relative al potenziale uso improprio dei nostri prodotti da parte dei dipendenti, come ad esempio i prodotti di IA, segnala i dubbi a [EthicsPoint](#).

Risorse



- [Politica sull'Uso Accettabile e sui Servizi Rivolti all'Esterno](#)
- [Politica sulla Consapevolezza riguardo ai Clienti e ai Partner](#)
- [Linee Guida Etiche per l'IA Generativa](#)

Proteggere le Informazioni Riservate dei Clienti

Dove Stiamo Andando

Trattiamo tutte le informazioni riservate dei clienti con la massima integrità e le gestiamo conformemente ai nostri impegni contrattuali e alle leggi sulla protezione dei dati.

Perché È Importante

Proteggere la sicurezza e la privacy delle informazioni riservate dei clienti rafforza la loro fiducia in Salesforce. Agiamo in conformità con le numerose leggi e regolamenti che si applicano alla fase di raccolta, archiviazione, uso, trasferimento ed eliminazione dei dati dei clienti e rispettiamo sempre le loro informa.

Come Ci Arriviamo

Proteggiamo le Informazioni riservate dei clienti:

- Rispettando le istruzioni del cliente in merito all'elaborazione, alla sicurezza e alla confidenzialità delle informazioni riservate del cliente
- Non divulgando mai le informazioni riservate del cliente a persone esterne a Salesforce senza l'approvazione del [Legal Team di Salesforce](#)
- Utilizzando le informazioni riservate dei clienti solo se necessario per fornire servizi ai nostri clienti e condividendole solo con coloro che hanno il permesso di visualizzarle
- Comprendendo e rispettando tutte le leggi sulla protezione dei dati e sulla privacy che si applicano al nostro lavoro nei diversi Paesi, nonché le due serie di Norme vincolanti d'impresa per i responsabili del trattamento dei dati di Salesforce approvate dalle autorità di protezione dei dati dell'Unione Europea e del Regno Unito
- Segnalando qualsiasi incidente di sicurezza sospetto o confermato al team di [Information Security](#)



Cosa Devi Sapere

Le informazioni riservate dei clienti comprendono tutte le informazioni divulgate da un cliente a Salesforce, sia oralmente sia per iscritto, che sono designate come riservate o che ragionevolmente dovrebbero essere intese come riservate data la natura delle informazioni e le circostanze della divulgazione. Le Informazioni riservate del cliente comprendono i suoi Dati.

I Dati del cliente comprendono tutte le informazioni e i dati che i clienti e i loro utenti inviano a Salesforce o che vengono inviati per conto dei clienti attraverso i servizi o le applicazioni di Salesforce, come i contatti, le informazioni sugli account, i dati di marketing, i dati sanitari e qualsiasi altra informazione che un cliente elabora o memorizza sui servizi di Salesforce.

Integrità In Azione

- D** Nel corrispondere con un partner via e-mail, gli ho accidentalmente inviato un elenco contenente informazioni sugli account dei clienti, inclusi i nomi dei dipendenti, gli indirizzi e-mail e i numeri di telefono. Come devo comportarmi?
- R** Segnala immediatamente la situazione al [team Information Security](#). Anche se è stato accidentale, le informazioni riservate dei clienti sono state condivise in modo inappropriato e Salesforce deve intervenire rapidamente per risolvere il problema, al fine di rispettare le leggi sulla privacy dei dati e mantenere la fiducia dei clienti.

Risorse



- Norme vincolanti d'impresa per l'incaricato del trattamento dei dati (Regno Unito, UE)
- Manuale per i dipendenti - Information Security
- Politica sulla sicurezza delle informazioni
- Records Management Policy
- Manuale sulle Procedure per la gestione dei dati



Evitare i Conflitti di Interesse

Evitare le Attività di Insider Trading

Proteggere le Nostre Risorse Informative

Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario

Costruire un Rapporto di Fiducia con la Nostra Azienda e con gli Investitori



Evitare i Conflitti di Interesse

Dove Stiamo Andando

Proteggiamo Salesforce e i nostri stakeholder antepoendo gli interessi dell'azienda ai nostri interessi o guadagni personali. Evitiamo i conflitti di interesse anche solo apparenti in tutte le nostre decisioni e interazioni commerciali. Se non possiamo evitarlo, riveliamo tempestivamente un conflitto di interessi.

Perché È Importante

La nostra reputazione si basa sul valore della fiducia. I nostri stakeholder devono sapere che stiamo prendendo decisioni intelligenti e imparziali. Evitare i conflitti di interesse ci aiuta a garantire che stiamo prendendo le decisioni giuste, eliminando i potenziali pregiudizi dal processo decisionale. Se si verifica un conflitto di interessi, lo riveliamo subito. Un conflitto di interessi non è sempre una violazione del nostro Codice, ma la mancata comunicazione di un conflitto effettivo o potenziale noto è sempre una violazione. Quando i dipendenti rivelano i potenziali conflitti, è più facile trovare un modo per gestirli e mitigarne le implicazioni. La trasparenza genera fiducia.

Come Ci Arriviamo

Evitiamo e gestiamo i conflitti d'interesse:

- Facendo attenzione alle situazioni in cui possono sorgere conflitti di interesse, come quelle che coinvolgono relazioni personali, attività commerciali esterne o interessi finanziari personali, e rimanendo consapevoli di come le nostre relazioni personali e i nostri interessi possano influenzare, o essere percepiti come tali, il nostro giudizio e le nostre decisioni
- Discutendo subito dei potenziali conflitti di interesse con i nostri manager
- Comunicando tutti i conflitti di interesse effettivi o potenziali, comprese le attività commerciali esterne e le restrizioni all'impiego post-governativo, al team Global Ethics & Integrity utilizzando il Portale di presentazione dei conflitti di interesse
- Non intraprendendo attività commerciali esterne prima di averne ottenuto l'approvazione completa, come stabilito dalla Politica sui conflitti di interesse
- Adempiendo debitamente alle azioni richieste dall'azienda per attenuare o risolvere un conflitto di interessi, ed estromettendoci opportunamente dalle decisioni in cui potrebbe sorgere un conflitto di interesse effettivo o potenziale

Cosa Devi Sapere

Un **conflitto di interessi** è una situazione in cui un'opportunità di guadagno o di avanzamento personale può entrare in competizione con i migliori interessi dell'azienda. I conflitti di interesse possono insorgere quando le nostre attività o relazioni personali, sociali o finanziarie interferiscono, sembrano interferire o potrebbero interferire con la nostra obiettività, il nostro giudizio o la nostra lealtà quando agiamo per conto dell'azienda o di una delle sue consociate.

I conflitti di interesse possono insorgere in vari modi e assumere forme diverse. Il nostro Codice non può descrivere ogni possibile tipo di conflitto di interessi. Per questo motivo è importante comprendere i principi applicabili ed esercitare un giudizio appropriato e informato. Ecco alcune situazioni comuni che possono presentare un conflitto di interessi:

Rapporti Personali

Non dobbiamo essere coinvolti o tentare di influenzare alcuna decisione aziendale che possa avvantaggiare, o apparire vantaggiosa per noi stessi o un nostro parente stretto. Evitiamo di metterci in situazioni in cui la nostra fedeltà a relazioni personali strette possa sembrare un favoritismo o possa influenzare impropriamente il nostro giudizio. Lo facciamo:

- Comunicando quando un parente stretto è un dipendente o un appaltatore di Salesforce
- Comunicando quando potremmo essere nella posizione di assumere, trattenerne, pagare, gestire o supervisionare i parenti stretti come dipendenti, appaltatori o fornitori
- Comunicando se un parente stretto lavora per o per conto di (o è) un consulente, un fornitore, un partner, un concorrente, un cliente o un fornitore di Salesforce o un Cliente del settore pubblico, e si trova in una posizione tale da poter influenzare o prendere decisioni che coinvolgono o influenzano Salesforce

In tutti i casi di cui sopra, dobbiamo escludere le decisioni che coinvolgono Salesforce, il parente stretto e la sua azienda, e non dobbiamo intrattenere discussioni su Salesforce o condividere informazioni riservate con loro. Per maggiori dettagli sul lavoro con i parenti stretti, consulta la Politica Impiego di parenti e altre persone con cui si ha una relazione personale

Ai fini del Codice, **le relazioni personali strette** comprendono, a titolo esemplificativo e non esaustivo, un genitore, un fratello, un coniuge, un figlio, un suocero, un nonno, un nipote, uno zio, una zia, un cugino, un parente acquisito, un convivente, un partner, un amico intimo o qualsiasi altra persona che appartenga stabilmente al proprio nucleo familiare.



Attività Commerciali Esterne

Dobbiamo dedicare tutte le nostre energie professionali al nostro lavoro in Salesforce. Evitiamo qualsiasi attività esterna, a scopo di lucro o meno, che possa competere con l'azienda o interferire con le nostre responsabilità lavorative. Se non diversamente indicato, un secondo lavoro o eventuali attività commerciali personali devono essere comunicati al Legal Team di Salesforce affinché vengano valutati e approvati prima di essere intrapresi, come stabilito dalla Politica sul conflitto di interessi.

Interessi Finanziari

Ci assicuriamo che i nostri interessi finanziari personali e quelli dei nostri parenti più stretti non ostacolino il nostro processo decisionale in Salesforce. Evitiamo di detenere una partecipazione significativa o di controllo in qualsiasi società se tale investimento potrebbe dare l'impressione di una lealtà divisa o influenzare il nostro giudizio quando agiamo per conto di Salesforce. Nel valutare se un interesse è significativo, consideriamo se l'investimento potrebbe creare, o dare l'impressione di creare, un incentivo da cui noi o altri possiamo trarre beneficio a spese di Salesforce (ad esempio, possediamo più dell'1% del valore delle azioni di una società quotata in borsa, o l'investimento è significativo rispetto al nostro patrimonio netto o allo stipendio base).

Se riteniamo che un interesse finanziario personale possa creare o apparire come un conflitto di interessi, lo comunichiamo in modo che venga esaminato come potenziale conflitto di interessi. Il Consiglio di amministrazione di Salesforce ha adottato delle linee guida relative ai potenziali conflitti di interesse che possono insorgere in relazione agli investimenti dei dirigenti aziendali in società a capitale privato. Per saperne di più, consulta le nostre Linee guida per gli investimenti dei funzionari Salesforce.

Opportunità Aziendali

Ai dipendenti è generalmente vietato trarre vantaggio personale da opportunità commerciali o di investimento di cui sono venuti a conoscenza attraverso l'uso di proprietà, attività o informazioni aziendali. Ad un dipendente non è consentito trarre un vantaggio personale da un'opportunità, a meno che non l'abbia prima presentata a Salesforce affinché l'azienda possa prenderla in considerazione per il proprio profitto e decida poi di non perseguirla. Se non sei certo che un'opportunità corrisponda a questa descrizione o non sai come procedere, informa il Legal Team di Salesforce per farla valutare.



Integrità In Azione

D Mio fratello sta avviando una nuova piccola impresa e mi ha chiesto di aiutarlo con il business plan e la strategia go-to-market, data la mia esperienza in Salesforce. Ho intenzione di dare una mano solo nei fine settimana e non prevedo alcun compenso, poiché sto solo aiutando mio fratello. Devo informare Salesforce?

R Sì. Si tratta di un'attività commerciale esterna, anche se non viene retribuita. Le attività esterne di qualsiasi tipo devono essere comunicate e approvate tramite il portale di presentazione dei conflitti di interesse prima di poter essere intraprese. Nell'ambito del processo di revisione e approvazione, l'azienda valuterà i rischi potenziali per Salesforce in relazione a fattori quali la condivisione di informazioni riservate, la competitività con i prodotti e i servizi di Salesforce e l'impatto sulle responsabilità e sulle prestazioni lavorative complessive.

D Sono un Account Executive e il mio coniuge è impiegato presso uno dei miei clienti. Devo informare Salesforce della relazione?

R Dipende. Se il tuo coniuge può influenzare o prendere decisioni che riguardano Salesforce, allora sì, devi dichiararlo come potenziale conflitto di interessi e puoi farlo utilizzando il nostro portale di presentazione dei conflitti di interesse. La divulgazione assicura che l'azienda ne venga a conoscenza e possa collaborare con il tuo superiore per mitigare il rischio in modo adeguato. Se il tuo coniuge non può influenzare o prendere decisioni che coinvolgono Salesforce, la divulgazione non è obbligatoria, ma non devi discutere o condividere informazioni riservate di Salesforce con il tuo coniuge o con il suo datore di lavoro.

D Ho una relazione sentimentale con un collega. I membri del team, nostri colleghi, non sanno ancora della nostra relazione. Devo informare Salesforce?

R Sì. Avere una relazione sentimentale con qualcuno al lavoro non è necessariamente un problema, ma relazioni di questo tipo devono essere tempestivamente e adeguatamente comunicate utilizzando il nostro portale di presentazione dei conflitti di interesse, in modo che l'azienda possa mitigare i rischi che esse possono presentare. In alcuni casi, può essere necessario cambiare team o canali di segnalazione. Entrambe le parti devono rendere nota la relazione.

Risorse



- [Politica sui Conflitti di Interessi](#)
- [Portale di Presentazione dei Conflitti di Interesse](#)
- [Manuale per i Dipendenti - Impiego di Parenti e Altre Persone con cui si ha una Relazione Personale](#)
- [Linee Guida per gli Investimenti dei Funzionari Salesforce](#)

Evitare le Attività di Insider Trading

Dove Stiamo Andando

Proteggiamo le informazioni che ci vengono affidate. Non utilizziamo né condividiamo mai informazioni interne su Salesforce o su altre società allo scopo di negoziare titoli.

Perché È Importante

Durante il lavoro, potremmo venire a conoscenza di informazioni riservate, su Salesforce o su altre aziende, che non sono ancora note al pubblico. La nostra reputazione dipende dalla protezione di queste informazioni e dal fatto che non le usiamo o condividiamo in modo improprio. Negoziare titoli mentre si è in possesso di informazioni materiali non pubbliche o condividerle con altri per consentire loro di negoziare è illegale. Le sanzioni per le violazioni sono severe e comprendono ammende elevate e persino il carcere.

Come Ci Arriviamo

Preveniamo l'insider trading:

- Comprendendo quali potrebbero essere considerate informazioni rilevanti non pubbliche e proteggendole dalla divulgazione accidentale
- Non acquistando o vendendo mai, direttamente o indirettamente, azioni o altri titoli di Salesforce o di qualsiasi altra società quotata in borsa, quando siamo in possesso di informazioni rilevanti non pubbliche
- Rispettando tutte le finestre e i blocchi di negoziazione, e le chiusure, anche per quanto riguarda le transazioni sui titoli di Salesforce (fatte salve alcune eccezioni limitate stabilite nella Politica sull'insider trading), indipendentemente dalla piattaforma di trading utilizzata
- Non facendo mai “soffiare” (tipping), ossia non fornendo mai informazioni rilevanti non pubbliche ad altri affinché possano effettuare operazioni di trading
- Condividendo informazioni riservate e informazioni rilevanti non pubbliche solo con i dipendenti che hanno la necessità di conoscerle, e non condividendole mai con amici o familiari o con chiunque al di fuori di Salesforce, se non in base a un accordo di riservatezza approvato dal Legal Team per scopi aziendali legittimi
- Negoziando titoli solo quando le informazioni rilevanti non pubbliche sulla società in questione sono diventate di dominio pubblico e gli investitori hanno avuto il tempo di assorbirle

Cosa Devi Sapere

L'**insider trading** si verifica quando un individuo negozia titoli sulla base di informazioni rilevanti non pubbliche o condivide informazioni rilevanti non pubbliche con altri che negoziano sulla base di tali informazioni (noto anche come "tipping").

Le informazioni rilevanti che non sono disponibili al pubblico sono chiamate **informazioni rilevanti non pubbliche**. Le informazioni sono rilevanti se un investitore ragionevole le considererebbe importanti per decidere se acquistare, detenere o vendere i titoli di una società.

Esempi comuni di informazioni rilevanti non pubbliche sono i cambiamenti chiave nel management, le fusioni e le acquisizioni significative in corso o proposte, altri importanti piani aziendali e i risultati finanziari che non sono stati resi pubblici.

Integrità In Azione

D Il mio responsabile ha appena parlato al nostro team di una possibile acquisizione di un'altra società pubblica. Nel corso del prossimo mese ci dedicheremo a lunghe analisi dei dati finanziari dell'operazione. Sono entusiasta dell'opportunità di lavorare a un progetto di così alto profilo e devo far sapere alla mia famiglia perché resterò più ore in ufficio. Posso informarli?

R No. Puoi comunicare alla tua famiglia che nel prossimo mese lavorerai di più, ma non rivelare il motivo né alcuna informazione sulla potenziale acquisizione. La divulgazione di queste informazioni riservate non solo violerebbe il tuo dovere di riservatezza nei confronti dell'azienda e il Codice di Condotta, ma potrebbe essere considerata una "soffiata" e metterebbe a rischio te, la persona a cui l'hai detto, l'azienda e l'affare stesso. Se qualcuno facesse trading su queste informazioni, sia tu che il beneficiario della soffiata potreste essere ritenuti responsabili di insider trading.

Risorse



[Linee Guida sull'Insider Trading](#)

[Politica sull'Insider Trading](#)

[Video sull'Insider Trading](#)



Proteggere le Nostre Risorse Informative

Dove Stiamo Andando

I nostri dati, le informazioni riservate e la proprietà intellettuale sono beni fondamentali per la nostra azienda. Rispettiamo la privacy dei dati personali e proteggiamo le nostre risorse informative da qualsiasi divulgazione non autorizzata o uso improprio.

Perché È Importante

Il patrimonio informativo è fondamentale per la nostra azienda. Esso include le informazioni commerciali riservate, la proprietà intellettuale, i dati personali dei dipendenti attuali e di quelli precedenti e i dati personali relativi ai contatti di marketing e ad altre attività di sviluppo commerciale dell'azienda. La tutela di questi beni preserva la privacy dei nostri dipendenti e partner commerciali e protegge la nostra reputazione e il futuro della nostra attività.

Come Ci Arriviamo

Proteggiamo le risorse informative in nostro possesso o controllo:

- Salvaguardando i dati personali e le informazioni riservate o proprietarie e limitando l'accesso solo a coloro che ne hanno bisogno per svolgere il proprio lavoro per conto di Salesforce
- Fornendo informative ai singoli individui sulle modalità di raccolta, utilizzo e condivisione dei loro dati personali
- Proteggendo adeguatamente i documenti, i dispositivi e i sistemi in cui vengono archiviate ed elaborate le nostre risorse informative, in base alle nostre politiche aziendali
- Proteggendo le informazioni riservate di altre aziende, partner commerciali e terze parti con cui lavoriamo, anche non condividendo o utilizzando le informazioni riservate appartenenti a eventuali ex datori di lavoro

Cosa Devi Sapere

I **dati personali** comprendono dati e caratteristiche che possono essere collegati, direttamente o indirettamente, a un individuo, come indirizzi di casa, informazioni mediche, codici fiscali, indirizzi IP, impronte digitali o dati di localizzazione.

Le **informazioni riservate** sulla nostra attività possono includere:

- Piani o strategie aziendali
- Risultati finanziari
- Progetti e concept di prodotto
- Obiettivi di vendita e piani di marketing
- Termini e condizioni, tariffe o costi offerti a particolari clienti
- Qualsiasi informazione non pubblica che potrebbe essere utile a concorrenti, criminali informatici o altri soggetti malintenzionati.

Risorse

- Informativa sulla Privacy del Titolare Globale del Trattamento
- Politica sulla Sicurezza delle Informazioni
- Records Management Policy
- Manuale sulle Procedure per la Gestione dei Dati

Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario

Dove Stiamo Andando

Le nostre attività e i nostri documenti finanziari supportano il nostro lavoro e ci aiutano a rispettare gli impegni assunti nei confronti dei nostri stakeholder. Preserviamo l'integrità di queste risorse e le proteggiamo da frodi, sprechi o abusi.

Perché È Importante

I nostri libri, registri, conti, bilanci e informazioni devono riflettere in modo corretto e accurato le attività aziendali. Ciò è richiesto dalla legge, ci aiuta a prendere decisioni informate e a garantire che i nostri investitori abbiano accesso a informazioni accurate sulla società. Evitare frodi e sprechi e agire nell'interesse dell'azienda quando si tratta di attività finanziarie aiuta a mantenere Salesforce forte, vitale e di successo.

Come Ci Arriviamo

Proteggiamo le nostre risorse finanziarie:

- Registrando tutte le informazioni in modo accurato e tempestivo, incluse le ore di lavoro, le spese e i resoconti di spesa, i contratti di vendita e le entrate
- Assicurandoci che tutte le transazioni includano un'adeguata documentazione di supporto e le registrazioni di approvazione richieste
- Seguendo le nostre procedure di gestione dei documenti e i piani di conservazione quando salviamo, archiviamo o distruggiamo documenti cartacei o elettronici
- Non travisando o nascondendo mai fatti importanti sulla performance finanziaria dell'azienda
- Comunicando tempestivamente tutte le transazioni di vendita e di acquisto con la stessa azienda che si verificano in un arco di tempo significativo (in genere entro circa tre mesi l'una dall'altra) al [Revenue Recognition team](#)
- Non facendo mai nulla che possa causare un errore o una falsa dichiarazione nei nostri rendiconti finanziari, come stipulare un accordo collaterale, spostare le spese nel trimestre sbagliato o inserire informazioni false nei nostri sistemi
- Non alterando, nascondendo o distruggendo alcun documento sottoposto a conservazione ai fini legali
- Facendo attenzione a frodi, furti, usi impropri o altri comportamenti non etici
- Segnalando a [EthicsPoint](#) qualsiasi irregolarità o segnale di allarme che possa indicare una frode o corruzione

Cosa Devi Sapere

Oltre alle leggi che regolano l'accuratezza dei nostri bilanci, Salesforce è anche soggetta e deve rispettare le leggi antiriciclaggio applicabili. Il **riciclaggio di denaro** nasconde la fonte originaria dei fondi ottenuti attraverso attività illegali. Per sostenere l'integrità nelle nostre comunità, dobbiamo fare attenzione ai segnali di allarme nei registri e nei conti finanziari che potrebbero indicare il riciclaggio di denaro o altre forme di corruzione.

I segnali di riciclaggio di denaro possono includere:

- La mancanza di informazioni o documentazione di base su una società
- L'utilizzo di strutture organizzative complesse o società di comodo
- Una società che utilizza una banca offshore o che vuole pagare solo in contanti

Integrità In Azione

D Un cliente vuole acquistare i prodotti Salesforce, ma non è sicuro della propria capacità di implementarli. Non ha il budget per assumere un partner di implementazione. Posso, in qualità di Account Executive, accettare in un'e-mail di "occuparmi" dell'implementazione?

R No. Poiché si tratterebbe di un impegno eseguito al di fuori dei processi di approvazione dei contratti standard di Salesforce, probabilmente si tratterebbe di un accordo collaterale o di un documento supplementare, vietati dalla politica di Salesforce, indipendentemente dalle intenzioni. Gli accordi collaterali possono generare imprecisioni e false dichiarazioni nei nostri bilanci, che potrebbero danneggiare seriamente la nostra reputazione e dare luogo a indagini civili e penali sulla società e sul suo personale.

D Sono un Account Executive e sto negoziando un accordo con il mio cliente. Durante la trattativa, il cliente ha suggerito a Salesforce di acquistare alcuni prodotti da lui, per accelerare il ciclo di vendita con Salesforce. Devo informare qualcuno di questa richiesta o chiedere un'approvazione prima di procedere?

R Sì. Le transazioni concomitanti (vendita e acquisto dalla stessa società a breve distanza di tempo) richiedono una comunicazione interna. Le transazioni concomitanti possono presentare rischi e richiedere approvazioni speciali se l'accordo è anche reciproco, ossia se le transazioni di acquisto e di vendita sono legate l'una all'altra. Questo vale anche se le due transazioni non avvengono a breve distanza di tempo. Le transazioni reciproche sono vietate a meno che non vengano comunicate ai nostri team Procurement e Revenue Recognition e approvate dal Chief Financial Officer e dal Chief Legal Officer di Salesforce. È necessario che la richiesta venga inoltrata dal cliente alla catena di gestione, che vengano fornite le informazioni richieste e che si chieda l'approvazione necessaria. Per ulteriori dettagli sulla divulgazione e l'approvazione di queste transazioni, consulta la Politica sulle transazioni concomitanti.

Risorse



Politica sulle Transazioni Concomitanti

Linee Guida sulla Politica sulle Transazioni Concomitanti

Politica Globale Antifrode

Records Management Policy

Linee Guida per gli Accordi Collaterali

Costruire un Futuro Sostenibile

Rispetto dei Diritti Umani

Investire nelle Nostre Comunità

Partecipazione alla Vita Politica

Comunicazione relativa a Salesforce

Costruire un Rapporto di Fiducia con le Nostre Comunità



Costruire un Futuro Sostenibile

Dove Stiamo Andando

Consideriamo il pianeta uno stakeholder fondamentale. Il nostro obiettivo è quello di aprire la strada a un'azione coraggiosa per il clima e al raggiungimento delle principali priorità di sostenibilità.

Perché È Importante

In Salesforce crediamo che l'azienda sia la migliore piattaforma per il cambiamento. Integriamo la sostenibilità in tutti gli aspetti della nostra attività e ci impegniamo a guidare la gestione ambientale per un futuro migliore.

Come Ci Arriviamo

Costruiamo un futuro sostenibile:

- Acquistando energia rinnovabile o certificati di energia rinnovabile equivalenti all'elettricità globale che utilizziamo e acquistando crediti di carbonio equivalenti alle nostre emissioni residue di gas serra ogni anno
- Proteggendo e ripristinando la natura e supportando i clienti nel loro percorso net zero e nature positive
- Collaborando alla progettazione e alla creazione di data center e spazi di lavoro efficienti dal punto di vista energetico e delle risorse
- Includendo criteri ambientali nella selezione e nella valutazione dei fornitori e dei partner commerciali
- Supportando gruppi di risorse ambientali e campioni di sostenibilità all'interno dell'ecosistema Salesforce

Risorse



- Policy Globale in Materia Ambientale



Rispetto dei Diritti Umani

Dove Stiamo Andando

Il rispetto della dignità di ogni essere umano è parte integrante dei nostri valori fondamentali e della nostra attività. Rispettiamo i principi dei diritti umani riconosciuti a livello internazionale e ci aspettiamo che i nostri fornitori e partner commerciali facciano lo stesso. Salesforce si impegna a collaborare con tutti i suoi stakeholder per promuovere i diritti umani ed evitare le violazioni dei diritti umani.

Perché È Importante

Siamo profondamente impegnati a rispettare i diritti umani degli individui e delle comunità in tutta la nostra azienda e catena del valore. Crediamo che le violazioni dei diritti umani non debbano trovare posto nella nostra società globale.

Come Ci Arriviamo

Rispettiamo i diritti umani:

- Fornendo un ambiente di lavoro sano e sicuro ai nostri dipendenti, appaltatori, stagisti, volontari e ospiti
- Sostenendo la parità di trattamento e di opportunità in tutta la nostra organizzazione e nelle comunità in cui operiamo
- Pagando i nostri dipendenti in modo equo
- Non utilizzando mai lavoro forzato o involontario di alcun tipo
- Assicurandoci che i fornitori conoscano e seguano i nostri requisiti sui diritti umani

Integrità In Azione

D Da tempo collaboro con un fornitore. Di recente ho saputo che è stato condannato per furto salariale, ovvero la pratica in cui un datore di lavoro non paga i salari dovuti ai lavoratori. Come devo comportarmi?

R Devi segnalare immediatamente questa situazione a [EthicsPoint](#). Una volta ricevuta la segnalazione, il nostro Legal Team la esaminerà e fornirà indicazioni adeguate sui passi successivi, che potrebbero includere l'interruzione della nostra collaborazione con quel fornitore.

Risorse



Codice Globale di Condotta per i Fornitori

Politica sui Diritti Umani

Investire nelle Nostre Comunità

Dove Stiamo Andando

Sosteniamo le comunità in cui viviamo e lavoriamo attraverso la filantropia aziendale e incoraggiando i dipendenti a offrire volontariamente il loro tempo, i loro talenti e le loro risorse.

Perché È Importante

Donare è nel nostro DNA. Salesforce collabora con organizzazioni non profit qualificate (o equivalenti nelle giurisdizioni locali) e istituzioni educative selezionate in tutto il mondo per fornire loro le risorse necessarie a creare un cambiamento duraturo nelle comunità. I nostri programmi di volontariato e di donazione consentono ai dipendenti di sostenere le cause a cui tengono.

Come Ci Arriviamo

Investiamo nelle nostre comunità:

- Facendo volontariato attraverso il nostro programma VTO e registrando le ore VTO attraverso l'Employee Impact Hub
- Dando contributi di beneficenza a destinatari idonei attraverso gli Employee Giving Programs
- Rispettando i requisiti di idoneità per qualsiasi contributo o donazione di beneficenza aziendale o dei dipendenti
- Assicurandoci che le donazioni aziendali siano a scopo di beneficenza e non un tentativo di ottenere influenza, guadagno o vantaggio improprio
- Assicurandoci che le donazioni aziendali siano prive di conflitti di interesse impropri
- Rispettando tutte le politiche aziendali per le donazioni aziendali

Integrità In Azione

D Il mio cliente mi ha chiesto se Salesforce avrebbe fatto una donazione alla sua fondazione aziendale. Ho un grosso affare in sospeso con questo cliente e la donazione non fa parte della negoziazione documentata, ma credo che potrebbe contribuire a chiuderlo. Cosa devo fare?

R Non devi procedere alla donazione. Le donazioni aziendali devono essere rigorosamente a scopo benefico e non devono essere utilizzate per influenzare o ricompensare una transazione o una decisione commerciale, come indicato nella Politica sulle donazioni aziendali. Non dovresti fare questa donazione perché potrebbe essere percepita come un tentativo improprio di influenzare la decisione del cliente sull'affare in corso. Dovresti spiegare al cliente che le politiche di Salesforce non ti consentono di effettuare questa donazione.

Risorse

- Politica Aziendale sulle Donazioni**
- Employee Impact Hub**
- Politica sull'Impatto dei Dipendenti**



Partecipazione alla Vita Politica

Dove Stiamo Andando

Sosteniamo una partecipazione attiva ed etica al processo politico come azienda e come individui.

Perché È Importante

L'espressione e la partecipazione politica sono un diritto fondamentale e Salesforce incoraggia i dipendenti a impegnarsi civilmente. Tuttavia, è importante separare le nostre attività politiche personali da quelle dell'azienda. Salesforce può versare contributi politici e sostenere candidati e cause che promuovono i nostri valori aziendali e gli interessi dell'azienda, sempre nel rispetto delle leggi vigenti in materia di finanziamento delle campagne elettorali ed elezioni.

Come Ci Arriviamo

Partecipiamo in modo etico al processo politico:

- Essendo chiari sul fatto che la partecipazione politica individuale dei nostri dipendenti è una scelta personale e non è sostenuta da Salesforce
- Non utilizzando mai il tempo aziendale (compresi i permessi per volontariato) o le risorse di qualsiasi tipo, digitali o di altro tipo, per attività politiche personali
- Non rappresentando mai la politica aziendale e le priorità legislative al Personale pubblico, ai media o ad altre fonti esterne, a meno che non si sia ricevuta l'autorizzazione a farlo dal team Global Government Affairs
- Ottenendo la giusta approvazione prima di candidarsi a una carica politica

Integrità In Azione

- D** Voglio partecipare a una campagna politica locale. Posso utilizzare una lista o un gruppo di e-mail aziendali o Slack per suggerire ad altri dipendenti di votare per il candidato che preferisco?
- R** No. Non è consentito utilizzare alcuna risorsa aziendale (incluso l'orario di lavoro, le e-mail di Salesforce, Slack o l'accesso alla rete) per svolgere attività politiche personali. Le conversazioni private su affari pubblici e politica sono consentite, ma non possono essere utilizzate risorse aziendali per il supporto politico personale dei dipendenti. Contatta il team Government Affairs per qualsiasi domanda.

Risorse



- Linee Guida Globali per la Conformità delle Attività di Lobbying Aziendale**
- Approvazione Preventiva di Contributi Politici Personali**
- Politica Statunitense sui Contributi Politici**

Comunicazione relativa a Salesforce

Dove Stiamo Andando

In Salesforce comunichiamo in modo responsabile e aperto. Quando parliamo dell'azienda - ai media, al pubblico o internamente - ci assicuriamo di fornire informazioni coerenti e accurate.

Perché È Importante

La comunicazione riveste un ruolo strategico per la nostra azienda. Sosteniamo la nostra cultura aperta e trasparente assicurandoci di comunicare in modo appropriato tra di noi e facendo attenzione quando comunichiamo con il pubblico o sui social media. Garantiamo il diritto alla libertà di parola e riconosciamo l'importanza di un dibattito civile, rispettando sempre le diverse opinioni e considerando l'impatto che le nostre comunicazioni possono avere su Salesforce.

Come Ci Arriviamo

Comunichiamo in modo corretto in merito a Salesforce:

- Rispettando sempre i colleghi nelle nostre comunicazioni interne, che sia per telefono, e-mail, Slack, servizi di messaggistica, riunioni virtuali, o in qualsiasi contenuto che creiamo o utilizziamo
- Condividendo solo informazioni accurate, appropriate e complete
- Chiedendo la necessaria approvazione del nostro team di Public Relations per parlare o intervenire a un evento, o per parlare o rilasciare dichiarazioni esterne come rappresentanti di Salesforce o per conto di Salesforce
- Indirizzando qualsiasi richiesta da parte dei media al nostro team Public Relations, qualsiasi richiesta di informazioni da parte degli investitori o della comunità degli investitori al team Investor Relations e tutte le altre richieste al Legal Team di Salesforce
- Non commentando mai questioni legali o altre questioni sensibili o divulgando informazioni non pubbliche a parti esterne
- Proteggendo le informazioni riservate o proprietarie in tutte le nostre comunicazioni
- Essendo chiari sul fatto che le nostre dichiarazioni riflettono le nostre opinioni personali, non quelle dell'azienda
- Essendo aperti sul fatto che lavoriamo per Salesforce quando discutiamo dell'azienda o dei suoi prodotti
- Ricordando che i post su Internet sono considerati documenti pubblici, che restano per sempre e che possono essere utilizzati da parti esterne nelle relazioni pubbliche e nei cicli di notizie come riferimento

Cosa Devi Sapere

Social media

Quasi tutti i dipendenti partecipano a qualche forma di social media e a tutti i dipendenti è consentito postare messaggi sulla propria carriera professionale e sul proprio lavoro, a condizione che seguano le linee guida di cui sopra. Indipendentemente dall'attività, il confine tra la nostra identità personale e quella professionale può confondersi quando postiamo qualcosa di pubblico dominio; inoltre, i post sui social media possono avere un impatto sul modo in cui gli altri vedono Salesforce. Ricorda che Internet è un luogo pubblico, quindi comportati di conseguenza.

Integrità In Azione

- D** Ho visto un post online dove si parlava male dell'azienda. L'autore affermava persino di lavorare in Salesforce e, in base al nome utente, credo di sapere chi sia. Cosa devo fare?
- R** Dovresti parlar dei tuoi dubbi e di ciò che hai visto con il tuo superiore, e segnalarlo al [team Social Media](#), come indicato nella Politica sui social media. Tieni sempre un contegno rispettoso e professionale online, proprio come faresti di persona. Non rispondere al post online e non fare domande alla persona che ritieni sia l'autore del messaggio, perché queste azioni potrebbero far degenerare la situazione in modo improprio.

Risorse



- Manuale per i Dipendenti - Social Media
- Politica Globale per le Comunicazioni



[Indice](#)

[Messaggio della Leadership](#)

[I Nostri Valori Fondamentali](#)

[Il Nostro Codice, le Nostre Responsabilità](#)

[Segnalare](#)

[Costruire un Rapporto di Fiducia con i Nostri Dipendenti](#)

[Creare un Rapporto di Fiducia con i Nostri Clienti](#)

[Costruire un Rapporto di Fiducia con la Nostra Azienda e con gli Investitori](#)

[Costruire un Rapporto di Fiducia con le Nostre Comunità](#)

[Risorse Utili](#)

[Contatti](#)

[Risorse](#)

[Indice](#)

Risorse Utili



Contatti

Domande Relative alla Politica sull'Uso Accettabile

Email

Legal Team Antitrust

Slack

Email

Domande Relative alla Politica Aziendale sulle Donazioni

Slack

Employee Relations / Employee Success

BaseCamp

Linea per le Segnalazioni [EthicsPoint](#)

Team Global Ethics & Integrity

Slack

Domande Relative alla Politica Globale su Regali e Forme di Intrattenimento

Email

Team Global Government Affairs

Email

Team Global Safety & Security

Email

Team Global Trade

Slack

Email

Team Information Security

Email

Domande Relative alla Politica sull'Insider Trading

Slack

Email

Team Investor Relations

Email

Team Legal

Email

Team Lobbying Compliance

Email

Team Privacy

Slack

Email

Team Public Relations

Slack

Email

Team Public Sector Ethics

Slack

Email

Team Revenue Recognition

Email

Team Social Media

Email

Risorse

[App GEM](#)

[Appendice al Codice di Condotta Relativa al Settore Pubblico](#)

[Approvazione Preventiva di Contributi Politici Personali](#)

[Codice di Condotta - Addendum Italiano](#)

[Codice di Condotta Globale per i Fornitori](#)

[Definizione Clienti del Settore Pubblico](#)

[Definizione Lobbying sugli Appalti](#)

[Employee Impact Hub](#)

[Guida per Informatori Specifica per Ogni Sede](#)

[Informativa sulla Privacy del Titolare Globale del Trattamento](#)

[Linea per le Segnalazioni EthicsPoint](#)

[Linee Guida Etiche per l'IA Generativa](#)

[Linee Guida Globali per la Conformità delle Attività di Lobbying Aziendale](#)

[Linee Guida per Accordi Collaterali](#)

[Linee Guida per gli Investimenti dei Funzionari Salesforce](#)

[Linee Guida sugli Omaggi nel Settore Pubblico](#)

[Linee Guida sulla Politica sulle Transazioni Concomitanti](#)

[Linee Guida sull'Insider Trading](#)

[Luogo di Lavoro Privo di Violenza](#)

[Manuale delle Procedure di Gestione dei Dati](#)

[Manuale per i Dipendenti](#)

[Manuale per i Dipendenti - Alcol e Droghe sul Posto di Lavoro](#)

[Manuale per i Dipendenti - Impiego di Parenti e Altre Persone con Relazione Personale](#)

[Manuale per i Dipendenti - Luogo di Lavoro Privo di Molestie e Discriminazioni](#)

[Manuale per i Dipendenti - Pari Opportunità di Lavoro](#)

[Manuale per i Dipendenti - Politica contro le Ritorsioni](#)

[Manuale per i Dipendenti - Politica Open Door](#)

[Manuale per i Dipendenti - Segnalazione di Problemi](#)

[Manuale per i Dipendenti - Sicurezza Informatica](#)

[Manuale per i Dipendenti - Social Media](#)

[Norme Vincolanti d'Impresa per gli Incaricati del Trattamento dei Dati \(Regno Unito, UE\)](#)

[Org62 FAQ sul Campo delle Entità Governative](#)

[Pagina delle Risorse per il Commercio Globale](#)

[Partner SPIFF, Bonus, Regali e Altri Incentivi](#)

[Policyforce](#)

[Politica Globale in Materia Ambientale](#)

[Politica di Coinvolgimento in Slack](#)

[Politica di Gestione dei Dati](#)

[Politica di Sensibilizzazione dei Clienti/Partner](#)

[Politica Globale Anticorruzione](#)

[Politica Globale Antifrode](#)

[Politica Globale Antitrust](#)

[Politica Globale su Regali e Forme di Intrattenimento](#)

[Politica Globale sugli Acquisti](#)

[Politica Globale sulle Comunicazioni](#)

[Politica Statunitense sui Contributi Politici](#)

[Politica su Salute e Sicurezza](#)

[Politica su Viaggi e Spese Globali](#)

[Politica sui Diritti Umani](#)

[Politica sul Commercio Internazionale](#)

[Politica sul Conflitto di Interessi](#)

[Politica sulla Sicurezza Informatica](#)

[Politica sulle Donazioni Aziendali](#)

[Politica sulle Transazioni Concomitanti](#)

[Politica sull'Impatto dei Dipendenti](#)

[Politica sull'Insider Trading](#)

[Politica sull'Uso Accettabile e sui Servizi Rivolti all'Esterno](#)

[Portale di Presentazione del Conflitto di Interessi](#)

[Programma Globale di Lobbying Compliance](#)

[Standard di Cortesia del Settore Pubblico](#)

[Standard di Sicurezza per i Fornitori di Salesforce](#)

[Video di Formazione sul Commercio Internazionale](#)

[Video di Formazione sull'Insider Trading](#)



Indice

Argomento	Pagina del Codice di condotta
Affari con enti pubblici	Lavorare con il Settore Pubblico
Alcol	Mantenere i Luoghi di Lavoro Sicuri, Salubri e Protetti
All'ufficio Ethics & compliance	Esprimere Dubbi e Porre Domande
Antitrust	Competere con Correttezza
Armi	Mantenere i Luoghi di Lavoro Sicuri, Salubri e Protetti
Attività politiche e contributi	Partecipazione alla Vita Politica
Azioni, acquisto e vendita	Evitare le Attività di Insider Trading
Boicottaggi	Competere con Correttezza
Commercio internazionale	Commerciare a Livello Globale con Integrità
Comunicazione, elettronica	Comunicazione Relativa a Salesforce
Comunicazione, esterna	Comunicazione Relativa a Salesforce
Concorrenza	Competere con Correttezza
Conflitti di interesse	Evitare i Conflitti d'Interesse
Conservazione dei documenti	Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario
Corruzione	Prevenzione di Corruzione e Reati di Corruzione
Dati del cliente	Proteggere le Informazioni Riservate dei Clienti
Deroghe	Deroghe e Modifiche
Diritti di proprietà intellettuale	Proteggere le Nostre Risorse Informative
Diritti umani	Rispetto dei Diritti Umani
Discriminazione	Prevenire Vessazione e Discriminazione

Argomento	Pagina del Codice di condotta
Documenti dei dipendenti	Proteggere le Nostre Risorse Informative
Donazioni e attività di beneficenza	Investire nelle Nostre Comunità
Familiari, fare affari con	Evitare i Conflitti d'Interesse
Fare domande	Esprimere Dubbi e Porre Domande
Farmaci	Mantenere i Luoghi di Lavoro Sicuri, Salubri e Protetti
Fornitori	Lavorare con i Partner Commerciali
Frode	Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario
Gestione delle scritture contabili	Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario
I pagamenti di facilitazione	Prevenzione di Corruzione e Reati di Corruzione
Impegno nella comunità	Investire nelle Nostre Comunità
Impiego esterno	Evitare i Conflitti d'Interesse
Indagini	Cosa Succede Quando Segnalo un Problema?
Informazioni rilevanti non pubbliche	Evitare le Attività di Insider Trading
Informazioni riservate	Proteggere le Nostre Risorse Informative
Insider trading	Evitare le Attività di Insider Trading
Intelligenza artificiale	Utilizzare la Tecnologia in Modo Saggio ed Etico
Lavoro forzato	Rispetto dei Diritti Umani
Leggi sui titoli di investimento	Evitare le Attività di Insider Trading
Leggi sul lavoro	Rispetto dei Diritti Umani
Lobbying	Lavorare con il Settore Pubblico
Molestie sessuali	Prevenire Vessazione e Discriminazione
Molestie	Prevenire Vessazione e Discriminazione

Argomento	Pagina del Codice di condotta
Pari opportunità di lavoro	Abbracciare e Promuovere l'Uguaglianza
Pasti, accettazione od offerta	Gestire Omaggi e Intrattenimento
Procedure contabili	Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario
Processo decisionale basato su principi etici	Fare Buone Scelte
Protezione dell'ambiente	Costruire un Futuro Sostenibile
Regali e intrattenimento	Gestire Omaggi e Intrattenimento
Rendiconti finanziari	Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario
Responsabilità	Le Nostre Responsabilità
Richieste da parte dei media	Comunicazione Relativa a Salesforce
Risorse	Risorse Utili
Ritorsione	Tolleranza Zero per le Ritorsioni
Segnalazione degli incidenti	Mantenere i Luoghi di Lavoro Sicuri, Salubri e Protetti
Segnalazione di preoccupazioni	Esprimere Dubbi e Porre Domande
Sicurezza informatica	Proteggere le Nostre Risorse Informative
Sicurezza	Mantenere i Luoghi di Lavoro Sicuri, Salubri e Protetti
Social Media	Comunicazione Relativa a Salesforce
Sostenibilità	Costruire un Futuro Sostenibile
Spese, viaggi e affari	Proteggere il Nostro Patrimonio Finanziario
Terze parti	Lavorare con i Partner Commerciali
Uguaglianza	Abbracciare e Promuovere l'Uguaglianza
Uso del computer e della tecnologia	Proteggere le Nostre Risorse Informative
Valori	I Nostri Valori Fondamentali

