



# Código de Conduta

Desbravando Trilhas. Construindo Confiança.

# Índice

## Mensagens da Liderança

- 2 Uma Mensagem do CEO
- 3 Uma Mensagem do Chief Legal Officer

## Nossos Valores Fundamentais

- 5 Valores da Salesforce

## Nosso Código, Nossas Responsabilidades

- 7 Sobre Nosso Código
- 8 Nossas Responsabilidades
- 11 Fazendo Boas Escolhas
- 12 As Consequências da Não Conformidade
- 13 Isenções e Modificações



## Manifestando-se

- 15 Manifestando Preocupações e Dúvidas
- 16 O que Acontece Quando Eu Manifesto uma Preocupação?
- 17 Tolerância Zero para Retaliação

## Construindo Confiança com Nosso Pessoal

- 19 Adotando e Promovendo a Igualdade
- 20 Prevenção de Assédio e Discriminação
- 22 Mantendo Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos
- 23 Mantendo a Conformidade em Qualquer Lugar

## Construindo Confiança com Nossos Clientes

- 25 Prevenção de Suborno e Corrupção
- 28 Lidando com Presentes e Entretenimento
- 31 Trabalhando com o Setor Público
- 34 Trabalhando com Parceiros de Negócios
- 36 Concorrência Justa
- 38 Fazendo Negócios com Honestidade
- 40 Conduzindo o Comércio Global com Integridade
- 42 Uso Inteligente e Ético da Tecnologia
- 44 Protegendo Informações Confidenciais do Cliente

## Construindo Confiança com Nossa Empresa e Investidores

- 47 Evitando Conflitos de Interesses
- 51 Prevenindo Insider Trading
- 53 Protegendo Nossos Ativos de Informações
- 54 Protegendo Nossos Ativos Financeiros

## Construindo Confiança com Nossas Comunidades

- 57 Criando um Futuro Sustentável
- 58 Respeito aos Direitos Humanos
- 59 Investindo em Nossas Comunidades
- 60 Participando no Processo Político
- 61 Comunicando sobre a Salesforce

## Recursos Úteis

- 64 Contatos
- 65 Recursos
- 66 Índice



# Uma Mensagem do CEO

Aqui na Salesforce, temos o compromisso de manter a confiança, a ética e a integridade em tudo o que fazemos. Isso inclui tratar todos com respeito, promover um desempenho sólido e tomar decisões que se alinhem aos nossos valores fundamentais. É por isso que pedimos a todos os empregados que se comprometam a seguir nosso Código de Conduta.

O Código de Conduta é baseado em nossos valores fundamentais: Confiança, Sucesso do Cliente, Inovação, Igualdade e Sustentabilidade. Ele serve como um guia claro para a tomada de decisões éticas e garante que nos mantenhamos alinhados com o que defendemos como empresa.

Também temos uma política rigorosa de não retaliação, segundo a qual todos os empregados devem se sentir confiantes para fazer perguntas ou levantar preocupações se algo não parecer certo, sem medo de consequências negativas. Manifestar-se é uma responsabilidade compartilhada e é essencial para manter nossos altos padrões.

Obrigado por seu compromisso com esses princípios e por contribuir para o sucesso da Salesforce. Juntos, defendemos os valores que orientam nosso trabalho e criamos confiança com nossos clientes, parceiros e comunidades.

Com gratidão,



**Marc Benioff**  
Chair e CEO



# Uma Mensagem do Chief Legal Officer

Nosso novo Código de Conduta é a pedra fundamental de nosso compromisso de promover uma cultura ética e de alta integridade no ritmo dos negócios e de manter nosso valor fundamental de Confiança. O Código de Conduta e os princípios e valores que ele expressa são fundamentais para o nosso sucesso.

Na Salesforce, todos nós somos stakeholders de confiança e stakeholders uns dos outros. Cada um de nós desempenha um papel fundamental na construção e manutenção da confiança de nossos clientes, parceiros, órgãos reguladores e entre nós. Nosso novo Código de Conduta foi criado para nos inspirar, orientar e capacitar a tomar decisões que reflitam nossos valores fundamentais e princípios éticos, garantindo que ajamos com integridade, honestidade, justiça, transparência e respeito em todas as nossas interações, em todos os momentos.

As transformações digitais, de inteligência artificial (IA) e do Agentforce que estamos conduzindo e vivenciando trazem oportunidades incríveis de inovação e crescimento. No entanto, eles também apresentam novos desafios e considerações éticas. Ao abraçarmos esta nova era, é mais importante do que nunca manter os mais altos padrões de integridade e comportamento ético.

Nosso Código de Conduta não é apenas um conjunto de regras. É um reflexo de quem somos e do que defendemos. É um documento vivo que evolui à medida que continuamos a crescer e a enfrentar novas oportunidades e desafios. Incentivo cada um de vocês a lê-lo com atenção, entender seus princípios e aplicá-los em seu trabalho diário, interações e escolhas. Embora possa ser difícil lembrar centenas de regras, é muito mais fácil lembrar e promover nossos valores fundamentais.

Juntos, continuamos a criar um local de trabalho onde o comportamento ético e as escolhas de alta integridade são a norma. Obrigado por seu compromisso em defender esses valores, obrigado por sua dedicação ao nosso sucesso compartilhado e obrigado por colocar a confiança no centro de todos os nossos relacionamentos.

Atenciosamente,

*Sabastian V. Niles*

**Sabastian V. Niles**

Presidente e Chief Legal Officer



# Nossos Valores Fundamentais



# Valores da Salesforce

Nossos cinco valores fundamentais - Confiança, Sucesso do Cliente, Inovação, Igualdade e Sustentabilidade - criam valor para nossos clientes e para o mundo. Nossos valores orientam tudo o que fazemos como empresa e como indivíduos, desde a forma como trabalhamos com nossos stakeholders até como nos apresentamos em nossas comunidades.



## Confiança

Criamos confiança por meio da integridade de nosso pessoal e de nossa tecnologia, transparência e liderança ética. Nós nos dedicamos a criar relacionamentos confiáveis, a prestar contas aos nossos stakeholders, a ouvir ativamente nossos empregados e a cumprir nossos compromissos.

## Sucesso do Cliente

Por meio de relacionamentos confiáveis, conquistamos o privilégio de orientar nossos clientes para que alcancem objetivos extraordinários. Somos o parceiro mais importante e relevante de nossos clientes, orientando-os para o sucesso na economia digital em constante evolução.

## Inovação

Inovamos juntos, com novas soluções, produtos e lançamentos que ajudam nossos clientes a se conectar com seus clientes de maneiras totalmente novas e a reimaginar seus negócios para o mundo da inteligência artificial (IA), em que humanos com agentes impulsionam o sucesso, alimentados por IA, dados e ação. Aplicamos a mente de um iniciante, a criatividade e o aprendizado contínuo para criar produtos visionários que sejam fáceis, integrados, dimensionáveis e globais.

## Igualdade

Todos nós somos aliados ativos que se esforçam para criar um local de trabalho mais inclusivo e promover a igualdade para todos. Acreditamos nos direitos humanos fundamentais de todas as pessoas.

## Sustentabilidade

Promovemos mudanças sistêmicas para ajudar todas as organizações a atingir emissões líquidas zero de carbono e a se tornarem positivas para a natureza. Nós abordamos com ousadia a atual emergência climática, trazendo todo o poder da Salesforce para acelerar a jornada mundial rumo ao zero líquido.



[Índice](#)

[Mensagens da Liderança](#)

[Nossos Valores Fundamentais](#)

**[Nosso Código, Nossas Responsabilidades](#)**

[Manifestando-se](#)

[Construindo Confiança com Nosso Pessoal](#)

[Construindo Confiança com Nossos Clientes](#)

[Construindo Confiança com Nossa Empresa e Investidores](#)

[Construindo Confiança com Nossas Comunidades](#)

[Recursos Úteis](#)

[Sobre Nosso Código](#)

[Nossas Responsabilidades](#)

[Fazendo Boas Escolhas](#)

[As Consequências da Não Conformidade](#)

[Isenções e Modificações](#)

# Nosso Código, Nossas Responsabilidades



# Sobre Nosso Código

Na Salesforce, somos tão intencionais em relação à nossa cultura quanto somos em relação aos nossos produtos, e acreditamos que os negócios são a maior plataforma para a mudança. Tratamos bem uns aos outros e fazemos o que é certo para todos os nossos stakeholders.

Vivemos nossos valores por meio da integridade das ações que tomamos todos os dias.

Nosso Código de Conduta nos dá um roteiro para vivermos nossos valores e nos ajuda a navegar em situações complexas de uma forma que gera confiança. É a pedra fundamental de nossa cultura ética e a base de todas as nossas políticas. Embora nosso Código não trate de todas as leis ou riscos, ele fornece recursos que nos permitem tomar decisões éticas e fazer perguntas, levantar preocupações e obter mais informações.

Sempre seguimos as leis e regulamentações aplicáveis, mesmo que sejam mais rígidos do que as orientações do nosso Código. E em algumas situações, a Salesforce pode adotar um nível mais alto de padrões e medidas, além do que é exigido por lei, devido ao nosso compromisso com nossos valores e cultura ética.

Como uma empresa sediada nos EUA com empregados, operações, clientes e parceiros de negócios em todo o mundo, a Salesforce e todos os seus empregados são obrigados a cumprir determinadas leis e regulamentações dos EUA que se aplicam não apenas no território dos EUA, mas onde quer que façamos negócios, inclusive em cada uma de nossas subsidiárias globais e ecossistemas, onde quer que estejam localizados. As leis e regulamentações de outros países também podem se aplicar às nossas operações locais, regionais ou globais.

Nosso Código inclui os tópicos que são especialmente relevantes para a construção de confiança com todos os nossos stakeholders, incluindo:

- **Nosso pessoal**
- **Nossa empresa e investidores**
- **Nossos clientes**
- **Nossas comunidades**

Cada tópico do Código nos ajuda a fazer nosso trabalho de forma ética e íntegra - o que é relevante para todos os stakeholders e para o sucesso da empresa.

Observe que alguns links para recursos podem funcionar apenas para empregados da Salesforce.



# Nossas Responsabilidades

Nosso Código se aplica a todos na Salesforce, em todos os níveis - nossos empregados, executivos e membros do conselho de administração da Salesforce, Inc. e suas entidades controladas, incluindo suas subsidiárias.

A Salesforce também mantém um [Código de Conduta Global para Fornecedores](#) que estabelece nossas expectativas para nossos parceiros de negócios, incluindo nossos agentes, prestadores de serviços, consultores, fornecedores, revendedores e distribuidores. Agimos com ética em todas as negociações comerciais e esperamos que nossos parceiros de negócios façam o mesmo. Esperamos que nossos empregados que trabalham com nossos parceiros de negócios os responsabilizem por essa conduta ética.

É responsabilidade de todos fazer o que é certo em todos os momentos e ajudar os outros a fazer o mesmo. Colocamos isso em prática ao:

- Confiar em nossos valores para orientar nossas decisões e ações
- Preocupar-se com nossos colegas e cuidar deles
- Concluir todos os treinamentos que nos são designados em tempo hábil
- Compreender e seguir nosso Código e todas as políticas e procedimentos que se aplicam ao nosso trabalho, e buscar orientação e apoio para compreendê-los conforme necessário
- Seguir as orientações e conselhos fornecidos pela nosso time Jurídico
- Fazer perguntas e relatar preocupações sobre violações do nosso Código, políticas ou da lei aplicável
- Cooperar totalmente com as investigações, fornecer informações verdadeiras e manter a confidencialidade, conforme permitido pela lei aplicável

## Responsabilidades Especiais dos Líderes de Pessoas

Nosso Código se aplica igualmente a todos na Salesforce, mas os empregados que lideram e supervisionam outros têm responsabilidades adicionais. Esperamos que os líderes de pessoas promovam nossa cultura ética, modelando nossos valores e estabelecendo o tom certo com suas equipes por:

- Liderar pelo exemplo e sempre optar por agir com integridade
- Denunciar quando houver um problema ou preocupação e incentivar os outros a fazerem o mesmo
- Certificar-se de que todos os membros da equipe entendam o Código e o que se espera deles
- Criar um ambiente em que os membros da equipe saibam como relatar preocupações e se sintam seguros para fazê-lo, sem medo de retaliação
- Conversar regularmente com os membros da equipe sobre ética, integridade e conformidade
- Estar sempre aberto às ideias, perguntas, preocupações e feedback dos membros da equipe
- Tratar todos os membros da equipe de forma justa e respeitosa
- Encaminhar problemas e perguntas àqueles que têm mais condições de ajudar
- Encaminhar ou relatar adequadamente qualquer preocupação que possa indicar uma violação do nosso Código ou das nossas políticas



## Liderando com Integridade na Salesforce

Na Salesforce, a integridade começa no topo. Espera-se que nossa gerência sênior e nossos executivos liderem pelo exemplo, demonstrando consistentemente seu compromisso com o comportamento ético. Espera-se que os líderes enviem uma mensagem clara a todos na Salesforce de que a integridade não é negociável.

Quando os líderes definem o tom certo, eles criam um ambiente em que o comportamento ético é a norma. Os empregados se sentem capacitados e habilitados a agir com integridade, o que constrói uma cultura forte. Isso melhora nossa reputação, atrai os melhores talentos e promove o sucesso a longo prazo. Fazemos das considerações éticas a base de todas as decisões.

Como uma empresa global, temos o compromisso de manter os mais altos padrões de integridade. Você pode encontrar racionalizações para agir de forma antiética, como:

- *"Eu não sabia"*
- *"Fiz isso pela empresa/para avançar nossos negócios"*
- *"É assim que os negócios são feitos"*
- *"Nossos concorrentes estão fazendo isso"*
- *"Sempre foi feito dessa forma"*
- *"As políticas não importam"*

Não se engane: nenhuma dessas racionalizações é uma desculpa válida para uma ação antiética. Se você os encontrar, denuncie. Todos nós devemos denunciar, manifestar preocupações, fazer perguntas e reforçar o compromisso da empresa com a conduta ética e os princípios estabelecidos em nosso Código de Conduta. Na Salesforce, escolhemos o caminho ético - mesmo quando ele é difícil.

# Fazendo Boas Escolhas

Tomar decisões boas e éticas nem sempre é fácil. Quando se deparar com uma situação complexa, use essas perguntas para ajudá-lo a tomar a decisão certa:



1 Isso é legal?



3 Isso construirá confiança com todos os nossos stakeholders - empregados, clientes, empresa e comunidade?



5 Você se sentiria confortável com sua decisão se ela aparecesse no noticiário?



2 Isso está em conformidade com nossos valores, nossas políticas e nosso Código?



4 Isso beneficia a empresa como um todo, e não apenas um determinado indivíduo ou grupo?

Se você responder "sim" a TODAS essas perguntas, tome sua decisão com cuidado, pedindo orientação ao longo do caminho.

Se você responder "não" a qualquer uma dessas perguntas, pare e não prossiga com sua decisão.

Se não tiver certeza sobre qualquer aspecto de uma decisão, você pode procurar ajuda em um ou mais desses recursos:

As políticas de nossa empresa, disponíveis no Policyforce

Seu gestor ou outro gestor de sua confiança

Employee Success (ES) por meio do BaseCamp

A [equipe de Global Ethics & Integrity](#)

O canal de denúncias [EthicsPoint](#)



# As Consequências da Não Conformidade

Nós responsabilizamos todos na Salesforce pelos mesmos padrões e expectativas de conduta, independentemente de quem sejam, de seu cargo ou função. Aplicamos procedimentos disciplinares claros e consistentes, de acordo com as leis e regulamentações aplicáveis.

Qualquer violação da lei, deste Código ou de outras políticas ou processos da Salesforce pode resultar em ação disciplinar, até e incluindo a rescisão do contrato de trabalho, de acordo com a lei aplicável. Certas violações também podem levar a consequências adicionais, que podem estar fora do controle ou da influência da Salesforce, tais como multas, processos criminais e até mesmo prisão. As violações incluem qualquer evasão ou tentativa de evasão de nossas regras e controles.

Os empregados, executivos e membros do conselho de administração não têm o direito de manter qualquer compensação ou benefício que tenha sido obtido de forma inadequada ou em conexão com qualquer violação do Código de Conduta ou de outra política da empresa.

Espera-se que todos na Salesforce leiam, compreendam e cumpram este Código e as políticas que se aplicam à sua função e participem de qualquer treinamento necessário. Os empregados da Salesforce recebem o Código quando são contratados e reconhecem que o leram e entenderam quando são integrados e, posteriormente, a cada ano. A falta de conhecimento do Código ou de outras políticas não isenta ninguém da responsabilidade pela conformidade ou desculpa a má conduta.

# Isenções e Modificações

É raro que alguém seja isento de qualquer parte deste Código, independentemente de sua senioridade ou cargo. As isenções só podem ser concedidas da maneira permitida por lei:

- Com análise e aprovação do Chief Legal Officer ou do General Counsel, e
- Se exigido pelas regulamentações aplicáveis, análise e aprovação do conselho de administração ou de um comitê do conselho, com divulgação pública de qualquer renúncia na medida exigida pelas leis e regulamentações aplicáveis.

A Salesforce se reserva o direito de modificar este Código a qualquer momento. Certas alterações no Código devem ser aprovadas pelo conselho de administração da Salesforce e divulgadas publicamente, de acordo com as leis e regulamentações aplicáveis.

Manifestando Preocupações e Dúvidas

O que Acontece Quando Eu Comunico um Problema?

Tolerância Zero para Retaliação

# Manifestando-se



# Manifestando Preocupações e Dúvidas

Na Salesforce, nós nos esforçamos para criar um ambiente em que as pessoas se sintam à vontade para fazer perguntas, relatar preocupações e procurar ajuda.

Se você não tiver certeza de como lidar com algo ou tiver uma preocupação sobre possível má conduta, violações de políticas ou atividades ilegais, é importante denunciar. Se você sofrer, acreditar ter sofrido, testemunhar ou ouvir falar de discriminação, assédio, bullying, retaliação ou qualquer outra conduta que viole este Código de Conduta, outras políticas da Salesforce ou a lei, você tem o dever de informar isso.

Lembre: a Salesforce depende que seu pessoal manifeste preocupações e faça perguntas a fim de tomar as medidas adequadas. A empresa não pode tratar de uma preocupação da qual não tem conhecimento.



Se você tiver dúvidas ou quiser manifestar uma preocupação, é fácil denunciar utilizando um desses recursos:

- O canal de denúncias [EthicsPoint](#)
- Equipe de Employee Success (ES) por meio do BaseCamp
- A [Equipe de Global Ethics & Integrity](#)
- Seu gestor ou outro gestor de sua confiança

O [EthicsPoint](#) é o nosso canal confidencial para denúncias, operado por um terceiro independente contratado pela Salesforce. Ele está disponível 24 horas por dia, sete dias por semana e todos os dias do ano, em vários idiomas. Os relatos e denúncias podem ser feitos online ou por telefone (consulte o link para obter informações sobre os números de telefone gratuitos). Embora incentivemos que você se identifique ao fazer um relato ou denúncia, você tem a opção de permanecer anônimo, quando permitido pela legislação local.

- Ao comunicar preocupações através do [EthicsPoint](#) você receberá um número de caso e um código de acesso especial (chamado de report key). Você pode usar o report key para verificar o status do seu relato ou denúncia e fornecer informações adicionais e de acompanhamento.

Além disso, alguns locais têm uma legislação sobre denúncias que exige processos específicos. Para obter mais informações, consulte as [Orientações para Denunciantes de Locais Específicos](#). Observe que nada neste Código deve ser interpretado como limitação ou impedimento de sua capacidade de denunciar irregularidades a quaisquer órgãos governamentais.

# O que Acontece Quando Eu Manifesto uma Preocupação?

**1** Seu relato será analisado para determinar se uma investigação é necessária.

**2** Se necessário, pessoal qualificado será designado para conduzir a investigação.

**3** Se você fornecer seu nome, a Salesforce tomará medidas razoáveis para manter sua identidade confidencial. As informações contidas em seu relato serão compartilhadas apenas com base na necessidade de conhecimento.

**4** Esperamos que todos os envolvidos no processo de investigação cooperem de forma respeitosa, completa e honesta, sem tentar controlar ou influenciar a investigação de nenhuma forma.

**5** Se a má conduta for confirmada, os líderes apropriados tomarão medidas corretivas ou disciplinares, até e incluindo a rescisão do contrato de trabalho, de acordo com as leis e regulamentações locais.

Se você for contatado para participar em uma investigação da empresa, Você tem o dever de cooperar, dizer a verdade e manter a confidencialidade adequada.

# Tolerância Zero para Retaliação

A Salesforce não tolera retaliação de qualquer tipo contra qualquer pessoa que faça uma denúncia de boa-fé ou que participe de uma investigação. Uma denúncia de boa-fé significa que você acredita genuinamente que a preocupação que está levantando é real. A retaliação é proibida, é uma violação do nosso Código e, quando comprovada, resultará em ação disciplinar.

Se você testemunhar uma retaliação ou acreditar que sofreu retaliação, registre um tíquete com a equipe de Employee Success (ES) por meio do BaseCamp para que o caso possa ser devidamente investigado.

**Retaliação** refere-se à adoção de qualquer ação para punir alguém ou para impedir que alguém faça uma denúncia ou participe de uma investigação. Exemplos de retaliação incluem:

- Ações adversas no emprego
- Ameaças, assédio ou bullying
- Exclusão de determinados projetos ou atividades sociais

## Recursos



- Manual do Empregado - Política Antirretaliação
- Manual do Empregado - Política de Portas Abertas
- Manual do Empregado - Comunicação de Preocupações
- Orientação para Denunciantes de Locais Específicos

Adotando e Promovendo a Igualdade

Prevenção de Assédio e Discriminação

Mantendo Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos

Mantendo a Conformidade em Qualquer Lugar

# Construindo Confiança com Nosso Pessoal



# Adotando e Promovendo a Igualdade

## Para Onde Vamos

Na Salesforce, acreditamos na igualdade para todos. Tomamos todas as nossas decisões de emprego com base no mérito e no tratamento justo e oferecemos a todos os empregados e candidatos acesso a todas as nossas funções, benefícios e programas.

## Por Que Isso Importa

A contratação de pessoas com diferentes experiências de vida torna a Salesforce uma empresa mais criativa e inovadora. Podemos tomar melhores decisões de negócios e enfrentar mais desafios com o conhecimento de muitas opiniões, históricos e culturas diferentes.

## Como Chegamos Lá

Adotamos a igualdade ao:

- Compartilhar informações e buscar a opinião de todos os nossos empregados
- Ouvir todos os pontos de vista com cortesia e respeito
- Fornecer acomodações adequadas aos empregados que delas necessitem
- Tomar todas as decisões de emprego para empregados atuais ou em potencial com base em mérito e tratamento justo

## Integridade em Ação

**P** Um dos candidatos a uma vaga é altamente qualificado, mas tem uma deficiência. Estou preocupado com a forma como eles se encaixarão na equipe e com as acomodações de que precisarão. Posso considerar isso em minha decisão de contratação?

**R** Seu trabalho como gerente é determinar se eles são qualificados para a função. Nossa equipe de acomodações trabalhará com você para determinar os requisitos da função e se podemos oferecer uma acomodação razoável específica para a deficiência. Na maioria dos casos, podemos fazer ajustes que permitirão que qualquer pessoa qualificada com deficiência desempenhe a função.

### Recursos

- Manual do Empregado - Igualdade de Oportunidades de Emprego



# Prevenção de Assédio e Discriminação

## Para Onde Vamos

Todos merecem ser tratados com dignidade e respeito. Assédio, bullying ou discriminação ilegais nunca são tolerados na Salesforce.

## Por Que Isso Importa

O modo como tratamos uns aos outros é uma expressão de nossos valores. Somos todos responsáveis por evitar a discriminação ilegal, o assédio e qualquer outro tipo de conduta imprópria, para que a Salesforce seja um ambiente seguro e produtivo onde todos nós possamos dar o nosso melhor. Isso se aplica a qualquer pessoa que faça negócios ou interaja com a Salesforce e a todos os locais onde operamos.

## Como Chegamos Lá

Evitamos o assédio ilegal, o bullying e a discriminação ao:

- Tratar os outros com o máximo de dignidade e respeito
- Nunca tomar decisões de emprego com base em qualquer característica protegida
- Denunciar se testemunharmos uma conduta inadequada
- Abordar qualquer conduta inadequada, inclusive uma piada ou até mesmo um elogio, que deixe alguém desconfortável, antes que chegue ao nível de assédio ilegal, bullying ou discriminação

## Do Que Você Precisa Saber

**Características protegidas** são quaisquer características pessoais protegidas por lei. Elas podem variar de acordo com a legislação local, mas geralmente incluem:

- Raça
- Cor
- Religião
- Casta
- Sexo
- Origem nacional ou ancestralidade
- Idade
- Condição médica ou deficiência
- Status de veterano
- Estado civil
- Gravidez
- Orientação sexual
- Identidade ou expressão de gênero

As definições de **assédio** e **discriminação ilegais** diferem em todo o mundo, mas geralmente incluem qualquer conduta - verbal, não verbal, escrita ou outra - relacionada às características protegidas de uma pessoa que crie um ambiente de trabalho indesejável, intimidador, hostil ou ofensivo para essa pessoa. Isso pode variar de piadas ou comentários ofensivos a calúnias, xingamentos ou exclusão. O assédio sexual inclui avanços sexuais indesejados, comentários sugestivos, ofertas de benefícios em troca de favores sexuais ou toques inadequados. O bullying é definido de forma ampla como um comportamento inadequado no local de trabalho que pode ou não estar ligado a características protegidas.

## Integridade em Ação

**P** Recentemente, depois de uma reunião, ouvi dois colegas de trabalho brincando sobre outro membro da nossa equipe. A conversa incluiu referências à etnia da pessoa. Embora a pessoa de quem eles estavam falando não estivesse presente e provavelmente não saiba da conversa, estou preocupado com a situação. O que devo fazer?

**R** Você deve relatar o fato. Essa conversa foi ofensiva e violou o compromisso da Salesforce com a dignidade e o respeito pessoal. Esse tipo de comportamento pode criar um ambiente de trabalho hostil, mesmo que não tenha sido direcionado ao empregado que o ouviu. Sua denúncia será levada a sério e tratada da forma mais confidencial possível.

### Recursos

- Manual do Empregado - Local de Trabalho Livre de Assédio e Discriminação
- Política de Engajamento do Slack

# Mantendo Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos

## Para Onde Vamos

Estamos comprometidos com a segurança, a saúde e a proteção de todos os nossos empregados, contractors, prestadores de serviços e convidados.

## Por Que Isso Importa

Nada é mais importante do que manter as pessoas seguras. Um local de trabalho livre de riscos físicos e psicológicos, armas e atos violentos protege os empregados e apoia uma cultura sustentável de alto desempenho.

## Como Chegamos Lá

Mantemos nossos locais de trabalho seguros, saudáveis e protegidos ao:

- Seguir todas as normas de segurança e orientações do nosso Sistema de Gestão de Saúde e Segurança
- Relatar riscos de segurança, ameaças à segurança, preocupações com a segurança psicológica (por exemplo, ameaças, bullying) e incidentes ameaças, bullying) e incidentes
- Garantir que a saúde e a segurança de nossos contractors sejam protegidas e estejam em conformidade com o Standard de Segurança de Contractors da Salesforce
- Nunca trazer drogas ou álcool para o trabalho, usá-los no trabalho ou trabalhar sob sua influência, exceto nos cenários descritos pela Política sobre Álcool e Drogas no Local de Trabalho
- Abordar prontamente as preocupações relacionadas aos riscos de segurança física e psicológica no local de trabalho
- Manter o local de trabalho livre de violência, ameaças e o uso ou posse de armas
- Entrar em contato com os socorristas locais ou com as autoridades policiais em caso de incidentes de segurança com risco de vida e ameaças de automutilação iminente
- Usar crachás de forma visível em todos os momentos e garantir que os convidados e prestadores de serviços façam o mesmo

### Recursos



- Manual do Empregado - Álcool e Drogas no Local de Trabalho
- Política de Saúde e Segurança
- Standard de Segurança de Contractors da Salesforce
- Local de Trabalho Livre de Violência

# Mantendo a Conformidade em Qualquer Lugar

## Para Onde Vamos

Quer trabalhem no escritório, em casa ou viajando, somos cuidadosos na forma como usamos o tempo e os recursos da empresa.

## Por Que Isso Importa

O local de trabalho moderno continua a evoluir, e nós nos orgulhamos de nossa capacidade de adaptação. Seja trabalhando em um de nossos locais de trabalho, nas instalações de um cliente ou remotamente, nossas altas expectativas de comportamento no local de trabalho permanecem as mesmas.

## Como Chegamos Lá

Mantemos a conformidade ao:

- Usar o tempo da empresa com sabedoria e respeitando o tempo dos outros
- Obter a devida aprovação do gerente para quaisquer mudanças nos horários, locais ou arranjos de trabalho
- Conduzir adequadamente e da mesma maneira profissional dentro e fora do escritório
- Seguir nossas políticas e Código, não importa onde ou quando trabalhamos
- Proteger e usando adequadamente os ativos, equipamentos e informações da Salesforce

## Integridade em Ação

**P** Normalmente, trabalho em casa e viajo com frequência a trabalho. Nem sempre tenho um local dedicado para trabalhar em casa e, às vezes, preciso atender a telefonemas importantes de trabalho enquanto estou viajando. Preciso tomar alguma precaução especial ao trabalhar fora de um escritório da Salesforce?

**R** É importante manusear e proteger adequadamente as informações confidenciais em todos os momentos. Isso inclui garantir que as informações confidenciais não sejam deixadas, armazenadas (física ou digitalmente) ou ouvidas em espaços acessíveis a pessoas que não tenham autoridade para vê-las ou acessá-las, inclusive outras pessoas que possam morar com você. Além disso, deve-se ter o mesmo cuidado e discrição ao fazer chamadas telefônicas ou de vídeo em todos os lugares, inclusive durante viagens ou quando estiver trabalhando fora do escritório. Por exemplo, use telas de privacidade em seu notebook, bloqueie-o quando não estiver em uso, evite mencionar informações confidenciais quando estiver em espaços públicos e tome outras medidas para manter seguras as informações confidenciais da Salesforce e dos clientes.

### Recursos



- Políticas de Segurança das Informações



[Índice](#)

[Mensagens da Liderança](#)

[Nossos Valores Fundamentais](#)

[Nosso Código, Nossas Responsabilidades](#)

[Manifestando-se](#)

[Construindo Confiança com Nosso Pessoal](#)

**[Construindo Confiança com Nossos Clientes](#)**

[Construindo Confiança com Nossa Empresa e Investidores](#)

[Construindo Confiança com Nossas Comunidades](#)

[Recursos Úteis](#)

[Prevenção de Suborno e Corrupção](#)

[Lidando com Presentes e Entretenimento](#)

[Trabalhando com o Setor Público](#)

[Trabalhando com Parceiros de Negócios](#)

[Concorrência Justa](#)

[Fazendo Negócios com Honestidade](#)

[Conduzindo o Comércio Global com Integridade](#)

[Uso Inteligente e Ético da Tecnologia](#)

[Protegendo Informações Confidenciais do Cliente](#)

# Construindo Confiança com Nossos Clientes



# Prevenção de Suborno e Corrupção

## Para Onde Vamos

Conquistamos negócios com a força de nossas soluções e construindo relacionamentos baseados em integridade e confiança. Nunca recorreremos a suborno ou a outras práticas corruptas na busca de negócios.

## Por Que Isso Importa

Conduzimos nossos negócios de forma ética e livre de suborno e corrupção. O suborno prejudica a justiça, a transparência e a confiança nos setores público e privado. É ilegal em todas as jurisdições em que a Salesforce faz negócios, e suas consequências são graves, podendo incluir multas e penas de prisão.

Vivemos nossos valores seguindo todas as leis aplicáveis e nos recusamos a participar de atividades corruptas, mesmo que isso acarrete um custo ou que percamos uma oportunidade de negócios. Nenhum lucro vale o sacrifício de nossos valores, e a busca pelo sucesso nunca deve ser feita às custas de nossa integridade.

## Como Chegamos Lá

Prevenimos o suborno e a corrupção por:

- Nunca oferecer, prometer, autorizar, dar, fornecer, solicitar, aceitar ou receber suborno, propina ou qualquer coisa de valor - direta ou indiretamente - para ou de Pessoal/Funcionários do Governo ou outros, para obter uma vantagem comercial imprópria
- Nunca nos envolvermos em pagamentos de facilitação, mesmo quando isso for legalmente aceitável
- Manter registros precisos e completos que representem com veracidade todas as transações financeiras
- Fazer negócios somente com terceiros que compartilhem nosso compromisso com a integridade e práticas comerciais éticas
- Nunca usar um agente, consultor, revendedor, fornecedor, organização sem fins lucrativos ou qualquer outro terceiro para fazer pagamentos indevidos em nosso nome - lembre-se de que tudo o que não podemos fazer diretamente, também não podemos fazer indiretamente (por meio de um terceiro)
- Evitar acordos não divulgados com quaisquer stakeholders, transações desnecessariamente complicadas ou termos e condições ocultos
- Entrar em contato com a [Equipe de Global Ethics & Integrity](#) quando precisarmos de orientação

## Do Que Você Precisa Saber

Abaixo estão algumas definições importantes para ajudá-lo a entender o suborno e a corrupção.

**Suborno** é o ato de oferecer, prometer, autorizar, dar, fornecer, solicitar, aceitar ou receber qualquer coisa de valor, direta ou indiretamente, para ou de um indivíduo ou entidade, a fim de induzir, influenciar ou recompensar indevidamente as ações ou decisões de alguém, para obter uma vantagem comercial indevida ou para obter ou reter negócios indevidamente.

**Qualquer coisa de valor** é qualquer coisa que tenha valor para o destinatário (incluindo seus familiares), ou que represente uma vantagem ou possa ser trocada por uma vantagem, financeira ou não, direta ou indiretamente, para o destinatário ou seus familiares. Exemplos incluem:

- Dinheiro
- Equivalentes a dinheiro (ordens de pagamento, cartões-presente, vouchers e certificados, títulos, valores mobiliários, etc.)
- Presentes, entretenimento ou refeições
- Viagens, transporte ou hospedagem
- Contribuições de caridade
- Contribuições políticas
- Serviços em espécie
- Ofertas de emprego ou estágio
- Uma chance de ganhar algo de valor

Propina é a **devolução** de alguma quantia de dinheiro paga (ou a ser paga) como recompensa por um acordo comercial. Aceitar, solicitar, oferecer, prometer, autorizar ou dar uma propina é uma violação do nosso Código.

O termo **Pessoal/Funcionário do Governo** inclui funcionários de qualquer nível de governo (por exemplo, nacional, regional ou local), nomeados políticos, funcionários eleitos, candidatos a cargos políticos, membros de uma família real e funcionários de uma Entidade Governamental (incluindo organizações públicas internacionais, como o Fundo Monetário Internacional, as Nações Unidas ou o Banco Mundial) ou uma Entidade de propriedade do Governo.

Um **pagamento de facilitação** é uma gorjeta ou um pequeno pagamento a Pessoal/Funcionário do Governo para agilizar ou garantir uma ação governamental rotineira e não discricionária, à qual o pagador teria direito normalmente. Essas ações normalmente incluem a emissão de uma licença ou o fornecimento de serviços públicos. Isso é ilegal na maioria dos países e é sempre proibido na Salesforce, de acordo com nossa Política Global Anticorrupção.

## Integridade em Ação

**P** Estou trabalhando em um país que tem muito potencial. Um consultor local me aconselhou que, para ganhar um importante contrato com o governo, a empresa precisará mostrar sua "boa vontade" ao contribuir com uma instituição beneficente local comandada pela esposa de um agente público do alto escalão. O que devo fazer?

**R** Relate isso através do [EthicsPoint](#) imediatamente. As contribuições filantrópicas podem, às vezes, ser uma atividade comercial legítima. Porém, também podem ser canais ou meios para suborno, mesmo quando a própria instituição de caridade é legítima e trabalha por uma boa causa. A conexão com o funcionário público e as circunstâncias da solicitação são suspeitas e podem indicar uma solicitação de suborno. Você deve procurar outro consultor local que esteja mais em sintonia com nosso compromisso de fazer negócios com integridade.

**P** Um parceiro se oferece para lhe pagar 5% dos pagamentos que receber de um projeto de implementação com um cliente se você o recomendar ao cliente e o parceiro fechar o contrato com sucesso. Eles sugerem que os pagamentos sejam chamados de "honorários de consultoria" e explicam que sua indicação é apenas um negócio paralelo.

**R** Rejeite a oferta de forma imediata, assertiva e explícita e relate o fato através do [EthicsPoint](#) imediatamente. A troca solicitada seria uma propina. Uma propina é altamente imprópria e seria considerada tanto um conflito de interesses quanto uma violação do nosso Código de Conduta. Isso também pode ser ilegal. A maneira como você reage em uma situação como essa é muito importante. Não ser rápido, assertivo e explícito ao rejeitar a oferta pode dar a impressão de que a solicitação está sendo considerada ou ser interpretada como uma promessa de participar da má conduta, o que pode ser muito problemático para você e para a empresa.

**P** Um cliente que pode renovar seu contrato com a Salesforce se começarmos a trabalhar com um novo terceiro e lhe pagarmos um bônus de assinatura. Esse terceiro parece ter vínculos com a família de nosso contato de cliente. O que devo fazer?

**R** Não prossiga com a contratação desse terceiro e relate essa situação imediatamente através do [EthicsPoint](#). Essa solicitação pode ser considerada um suborno, oculto como um pagamento a terceiros, o que é proibido pelo Código de Conduta e pode ser ilegal.

**P** Precisamos contratar um consultor para nos aconselhar sobre o processo de compras públicas para os próximos projetos. Quais são alguns dos principais aspectos a serem observados?

**R** Certifique-se de que os consultores sejam contratados para propósitos legítimos, devidamente documentados no contrato, e que um produto de trabalho válido seja fornecido por escrito. Esses consultores precisarão passar pelo processo de aquisição. Tenha em mente os requisitos de lobby e informe a [Equipe de Government Affairs](#).

### Recursos



[Política Global Anticorrupção](#)

# Lidando com Presentes e Entretenimento

## Para Onde Vamos

Dar ou receber presentes comerciais e entretenimento apropriados pode nos ajudar a construir e fortalecer relacionamentos comerciais com nossos stakeholders. No entanto, presentes e entretenimento devem ser oferecidos com cuidado. Presentes e entretenimento inadequados representam um sério risco para a empresa e para aqueles com quem fazemos negócios. Nunca oferecemos ou aceitamos nada para obter qualquer vantagem indevida, nem podemos oferecer ou aceitar nada que possa influenciar ou recompensar indevidamente uma ação ou decisão comercial.

## Por Que Isso Importa

Às vezes, oferecemos ou aceitamos presentes e entretenimento para ou de nossos stakeholders como um sinal de estima e apreço. No entanto, dar ou receber esses presentes pode apresentar preocupações éticas e legais para todas as partes envolvidas. Para proteger nossa reputação e a confiança de nossos stakeholders, é importante nunca oferecer, prometer, autorizar, dar, fornecer, solicitar, aceitar ou receber qualquer coisa que possa criar vieses ou conflitos de interesses, reais ou percebidos, influenciar ou recompensar indevidamente ações ou decisões comerciais, ou constituir um suborno.



# Como Chegamos Lá

Lidamos com presentes e entretenimento de forma responsável ao:

- Garantir que os presentes e entretenimento não sejam frequentes, sejam razoáveis em quantidade, transparentes por natureza, estejam alinhados com os valores da Salesforce e não causem constrangimento à Salesforce se forem divulgados publicamente
- Estar atentos ao que é legal e apropriado nos diferentes locais e culturas onde fazemos negócios
- Considerar fatores-chave relacionados a presentes e entretenimento, incluindo tipos de presentes permitidos, limites monetários permitidos e procedimentos de aprovação, conforme estabelecido pela Política Global de Presentes e Entretenimento
- Nunca solicitar presentes ou entretenimento para benefício pessoal
- Nunca solicitar ou aceitar presentes ou entretenimento de terceiros em troca de direcionamento de negócios para uma determinada organização
- Nunca usar fundos pessoais para oferecer presentes ou entretenimento em nome da empresa
- Tomar cuidado especial se for solicitado a oferecer presentes ou entretenimento, que pode resultar em parcialidade, impropriedade ou ilegalidade—real ou percebida
- Nunca usar um consultor, revendedor, fornecedor, organização sem fins lucrativos ou qualquer outro terceiro para oferecer presentes ou entretenimento que não seriam apropriados para oferecermos diretamente

- Compreender as restrições que podem ser aplicadas e sempre cumprir a política da Salesforce com relação a presentes e entretenimento envolvendo Clientes do Setor Público pois eles geralmente estão sujeitos a requisitos específicos e rigorosos relacionados a presentes e entretenimento
- Obter pré-aprovação da equipe de Global Ethics & Integrity, por meio do aplicativo GEM, antes de oferecer, prometer, autorizar, dar ou fornecer qualquer presente ou entretenimento a Pessoal/Funcionários do Governo, independentemente do valor ou do tipo, exceto se indicado de outra forma na Política Global de Presentes e Entretenimento
- Nunca oferecer, prometer, autorizar, dar ou fornecer qualquer presente ou entretenimento a alguém com a intenção de beneficiar Pessoal/Funcionários do Governo, ou de burlar as exigências de pré-aprovação estabelecidas pela Política Global de Presentes e Entretenimento
- Consulte seu gestor ou a Equipe de Global Ethics & Integrity se não tiver certeza do que é apropriado ou permitido

## Do Que Você Precisa Saber

Presentes e entretenimento, conforme observado neste Código, é uma nomenclatura que se refere coletivamente a presentes, entretenimento, refeições, viagens e transporte, hospedagem e hospitalidade ou, de forma mais ampla, a qualquer coisa de valor. Eles podem ser uma maneira apropriada de criar e fortalecer relacionamentos comerciais, como um símbolo de estima e apreço. Presentes e entretenimento devem ser usados apenas para um propósito comercial legítimo, criando um ambiente para discutir negócios, com a promoção, demonstração ou explicação dos produtos e serviços da Salesforce.

Presentes e entretenimento não devem ser (ou parecer ser) excessivos, extravagantes ou luxuosos. Elas não devem criar uma aparência de impropriedade ou um senso de obrigação ou expectativa.

# Integridade em Ação

**P** Quero levar um cliente para jantar fora, mas não tenho certeza de quanto custará por pessoa. O que devo fazer?

**R** Determine se a aprovação do GEM é necessária antes do jantar, avaliando se o cliente é um Cliente do Setor Público, além de avaliar o valor do jantar proposto para determinar os limites. Sempre recomendamos escolher restaurantes com preços moderados e verificar os preços dos cardápios com antecedência. Você também pode definir as expectativas com seu cliente para evitar surpresas durante a refeição. Também é importante verificar se o seu contato no cliente está autorizado, de acordo com as políticas do seu empregador, a aceitar esse jantar. Se o valor do jantar estiver acima do limite monetário estabelecido pela Política Global de Presentes e Entretenimento, ou se você não tiver certeza sobre isso, envie uma solicitação usando nosso aplicativo GEM, buscando a devida aprovação prévia.

**P** Um fornecedor me convidou para assistir a um evento esportivo no seu camarote, com alimentos e bebidas disponíveis. Posso aceitar esse entretenimento?

**R** Avalie o valor geral da hospitalidade que está sendo oferecida a você (ingresso para o jogo, alimentos, bebidas, etc.). Se estiver além do limite estabelecido pela Política Global de Presentes e Entretenimento, submeta uma solicitação usando nosso aplicativo GEM para análise adequada. Observe que a oferta de presentes ou entretenimento por parte de um fornecedor pode parecer uma tentativa de influenciar uma decisão comercial, principalmente se você for um tomador de decisões em um negócio ou compra pendente, incluindo acordos de renovação. O Código de Conduta Global para Fornecedores da Salesforce também inclui governança específica sobre presentes e entretenimento trocados com fornecedores e parceiros de negócios, especialmente durante um processo de seleção de fornecedores.

**P** Ao longo de anos de trabalho com o funcionário do governo que supervisiona um de nossos contratos, desenvolvemos uma amizade. O funcionário teve um filho recentemente, e eu gostaria de enviar um pequeno presente para reconhecer esse marco. No entanto, nosso contrato está sendo revisado no momento, e estou preocupado com isso pode ser encarado. Posso enviar um presente?

**R** Você deve obter aprovação da equipe de Global Ethics & Integrity, por meio do aplicativo GEM, antes de oferecer ou dar presentes, entretenimento, refeições ou qualquer coisa de valor a um Cliente do Setor Público. Isso se aplica independentemente do valor e mesmo que haja uma motivação pessoal para fazer isso que não esteja relacionada aos nossos negócios. Os funcionários do governo estão sujeitos a regulamentações rigorosas e o envio de um presente durante uma revisão de contrato pode parecer um suborno. A equipe de Global Ethics & Integrity analisará sua solicitação e ajudará a determinar se há uma maneira apropriada de estender sua boa vontade nessa circunstância.

## Recursos



- Aplicativo GEM**
- Política Global Anticorrupção**
- Política Global de Presentes e Entretenimento**
- Código de Conduta Global para Fornecedores**
- SPIFFs (bônus de incentivo), Bônus, Presentes e Outros Incentivos de Parceiros**

# Trabalhando com o Setor Público

## Para Onde Vamos

Temos o privilégio de manter relacionamentos com Clientes do Setor Público e parceiros de políticas públicas em todo o mundo. Leis e regulamentações rigorosas regem nossas interações com esses clientes e indivíduos. Aceitamos as responsabilidades especiais desses relacionamentos.

## Por Que Isso Importa

Os Clientes do Setor Público gastam fundos públicos quando celebram contratos. Isso significa que tanto eles quanto as empresas com as quais fazem negócios estão sujeitos a requisitos legais e éticos mais rigorosos. Conquistamos a confiança demonstrando que entendemos e respeitamos esses requisitos. O não cumprimento desses requisitos pode levar à rescisão do contrato, a penalidades criminais e civis e à suspensão ou exclusão de contratos com o governo.

## Como Chegamos Lá

Trabalhamos de forma ética com o Setor Público ao:

- Tomar cuidado especial ao fazer negócios com Clientes do Setor Público e parceiros de políticas públicas, já que essas interações estão frequentemente sujeitas a requisitos específicos e rigorosos
- Entender e cumprir as restrições governamentais que podem ser aplicadas
- Sempre cumprir a política da Salesforce e as leis aplicáveis relacionadas à interação com Clientes do Setor Público e parceiros de políticas públicas
- Obter pré-aprovação da equipe de Global Ethics & Integrity, através do aplicativo GEM, antes de oferecer, prometer, autorizar, dar ou fornecer qualquer presente ou entretenimento a Pessoal/ Funcionários do Governo, independentemente do valor ou tipo, exceto se indicado de outra forma na Política Global de Presentes e Entretenimento
- Nunca oferecer, prometer, autorizar, dar ou fornecer qualquer presente ou entretenimento a alguém com a intenção de beneficiar Pessoal/ Funcionário do Governo, ou para burlar os requisitos de pré-aprovação estabelecidos pela Política Global de Presentes e Entretenimento
- Estar ciente de que os Clientes do Setor Público podem ter limites máximos aplicáveis ao recebimento de presentes e entretenimento, e podem precisar divulgar e registrar essas instâncias nos registros de suas entidades
- Seguir todos os requisitos de divulgação de compras governamentais e lobby
- Garantir que todas as nossas comunicações e envios aos Clientes do Setor Público e parceiros de políticas públicas sejam transparentes e precisos

O Adendo Global do Setor Público Global ao Código de Conduta abrange requisitos legais, éticos e outros únicos que se aplicam às interações da Salesforce com Clientes do Setor Público. Todos os empregados que apoiam Clientes do Setor Público devem entender e seguir as políticas descritas nesse Adendo. Se não tiver certeza se está fazendo negócios com um Cliente do Setor Público, entre em contato com a [Equipe de Public Sector Ethics](#) para obter orientação.

## Do Que Você Precisa Saber

Os **Clientes do Setor Público** incluem Entidades Governamentais, Entidades de Propriedade do Governo e Pessoal/Funcionários do Governo, definidos abaixo. Clientes do Setor Público incluem não apenas nossos clientes, mas também clientes em potencial e parceiros de negócios. Para obter a versão mais recente dessas definições, consulte o Adendo Global do Setor Público Global ao Código de Conduta.

- **Entidade Governamental** significa qualquer organização governamental nacional, estadual, provincial, municipal, local, das Primeiras Nações ou nativa americana, incluindo qualquer departamento, agência, ministério, instrumento ou filial dessas organizações, bem como organizações públicas internacionais, como o Fundo Monetário Internacional, as Nações Unidas e o Banco Mundial.
- **Entidade de Propriedade do Governo** significa organizações pertencentes a ou controladas por uma Entidade Governamental. Exemplos incluem:
  - Empresas de propriedade (30% de participação ou mais), controladas ou financiadas por uma Entidade Governamental
  - Empresas que desempenham funções governamentais em nome do governo (também conhecidas como "Empresas Estatais" ou "SOEs"), como uma escola ou universidade pública, hospital público, empresa estatal de petróleo, banco, companhia aérea, energia, água e outros serviços públicos, agência alfandegária ou fundo soberano
  - Empresas de propriedade ou controladas por uma família real ou, se fora dos EUA, por um partido político
- **Pessoal/Funcionário do Governo** inclui funcionários de qualquer nível de governo (por exemplo, nacional, regional ou local), nomeados políticos, funcionários eleitos, candidatos a cargos políticos, membros de uma família real e funcionários de uma Entidade Governamental (incluindo organizações públicas internacionais, como o Fundo Monetário Internacional, as Nações Unidas ou o Banco Mundial) ou de uma Entidade de Propriedade do Governo.

## Lobby e Conformidade Política

As comunicações com algum Pessoal/Funcionário do Governo que tentam influenciar sua tomada de decisões podem desencadear requisitos de conformidade de lobby para a Salesforce e para funcionários individualmente, tais como registros e declarações. Isso inclui decisões sobre ações legislativas e, em alguns lugares, atividades de vendas e desenvolvimento de negócios. Nosso Programa Global de Conformidade de Lobby nos permite coletar e analisar as interações de nossos empregados com Pessoal/Funcionários do Governo para atender aos requisitos legais aplicáveis.



## Integridade em Ação

**P** Estou pensando em contratar alguém para uma vaga que trabalhou anteriormente para um Cliente do Setor Público. Isso é motivo preocupação?

**R** Sim. Ex-Funcionários do Governo podem enfrentar restrições quanto às empresas para as quais podem trabalhar e aos tipos de trabalho que podem realizar. Por exemplo, eles podem não ter permissão para vender produtos ou serviços da Salesforce para seu antigo empregador por anos após deixarem o serviço público. A menos que tenha recebido treinamento especializado como membro de nossa equipe de Recruiting, entre em [contato com a Equipe de Public Sector Ethics](#) antes de discutir oportunidades de emprego da Salesforce com funcionários públicos atuais ou antigos.

**P** Sou um Account Executive do Setor Público que se reunirá com um Chief Information Officer do estado para discutir a inclusão de um novo produto Salesforce em seu contrato de cliente. Preciso me preocupar com lobby?

**R** Sim. Em algumas jurisdições, a definição de "lobby" abrange tentativas de influenciar a concessão de um contrato governamental fora de um processo formal de aquisição. Você deve divulgar essa reunião no questionário de lobby aplicável. Se você não estiver em um programa de conformidade de lobby e não receber um questionário, entre em [contato com a Equipe de Lobbying Compliance](#) para obter orientação.

### Recursos



- Política Global Anticorrupção
- Diretriz Global de Conformidade de Lobby Corporativo
- Política Global de Presentes e Entretenimento
- Adendo Global do Setor Público ao Código de Conduta
- Perguntas Frequentes sobre o Campo Entidade Governamental no Org62
- Lobby em Aquisições Definido
- Standard de Cortesias para o Setor Público
- Definição de Clientes do Setor Público
- Diretriz de Presentes para o Setor Público

# Trabalhando com Parceiros de Negócios

## Para Onde Vamos

Nossos relacionamentos com parceiros de negócios, como agentes, consultores, fornecedores, revendedores e distribuidores, nos ajudam a atender clientes em todo o mundo. Suas ações se refletem em nós e têm impacto no mundo. Por isso, trabalhamos apenas com parceiros de negócios que defendam nossos valores.

## Por Que Isso Importa

Nossos relacionamentos com parceiros de negócios são importantes para nosso trabalho. Precisamos confiar que esses parceiros estão comprometidos em fazer negócios do nosso jeito - de forma justa e com integridade. Podemos ser responsabilizados pela má conduta de nossos parceiros de negócios e fornecedores, mesmo que não estejamos cientes da má conduta.

## Como Chegamos Lá

Garantimos que nossos parceiros de negócios compartilhem nossos valores:

- Trabalhando somente com aqueles que passaram por um processo de due diligence com base em riscos (incluindo due diligence legal com base em riscos para revendedores, parceiros de consultoria e parceiros estratégicos) e que atendam aos nossos requisitos de compromisso
- Fazendo negócios somente com parceiros de negócios que compartilhem nosso compromisso com a integridade e práticas comerciais éticas
- Nunca usando um parceiro de negócios para fazer algo que nossas políticas ou a lei não nos permitam fazer diretamente
- Evitando até mesmo a aparência de conflitos de interesses em nossas parcerias de negócios
- Nunca solicitando ou aceitando nada de valor de um parceiro de negócios em troca da retenção de negócios ou do direcionamento de negócios para uma determinada organização
- Escolhendo e avaliando todos os parceiros de negócios com base em medidas claras e objetivas, como qualidade, serviço, preço e disponibilidade
- Comunicando através do EthicsPoint qualquer preocupação de boa-fé com relação à má conduta de terceiros

## Integridade em Ação

**P** No decorrer de um compromisso com um fornecedor, percebi que um conjunto de licenças governamentais que normalmente leva várias semanas para ser aprovado foi aprovado em questão de dias. Esse fornecedor é conhecido por ter boas conexões com vários órgãos e funcionários do governo. Estou preocupado que o fornecedor possa estar oferecendo algum incentivo para que as licenças sejam aprovadas rapidamente. Devo relatar minhas preocupações?

**R** Sim. Independentemente de o fornecedor estar ou não envolvido em má conduta, você deve relatar essa preocupação ao seu gestor ou através do [EthicsPoint](#). A Salesforce e os empregados individualmente podem ser responsabilizados pelas ações de terceiros. A denúncia ajuda a proteger você e a empresa.

**P** Estou trabalhando com um revendedor que solicitou um desconto muito alto para um negócio do Setor Público que vai além do que é considerado padrão naquela região. O revendedor diz que o grande desconto é necessário para fechar o negócio. No entanto, não há fornecedores concorrentes e parece não haver outra justificativa comercial clara para o desconto. Também ouvi rumores sobre conexões pessoais entre o revendedor e o cliente final do Setor Público. O que devo fazer?

**R** Descontos injustificados podem criar fundos secretos a partir dos quais subornos e propinas, que são ilegais, podem ser pagos. Você deve entrar em contato imediatamente com a [Equipe de Global Ethics & Integrity](#) para obter orientação. Eles analisarão os fatos e aconselharão sobre como proceder de forma a proteger a Salesforce e, se possível, permitir que o negócio prossiga com segurança.

### Recursos

- Política de Conscientização do Cliente/Parceiro
- Política Global Anticorrupção
- Política Global de Compras



# Concorrência Justa

## Para Onde Vamos

Competimos e conquistamos negócios por meio de práticas éticas e honestas no mercado. Coletamos informações sobre nossos concorrentes por meio de fontes legítimas e nunca tentamos restringir o comércio livre e justo.

## Por Que Isso Importa

As leis de concorrência (também conhecidas como leis antitruste nos EUA) ajudam a garantir a igualdade de condições para todas as empresas. Essas leis proíbem acordos que diminuam a concorrência ou restrinjam o comércio. Ao cumprirmos as leis de concorrência, fazemos nossa parte para apoiar a concorrência justa. O não cumprimento das leis de concorrência aplicáveis é uma violação da Política Global Antitruste da Salesforce e também pode ter sérias consequências legais.

## Como Chegamos Lá

Competimos de forma justa:

- Nunca discutindo ou estabelecendo acordos com concorrentes sobre preços, licitações ou alocação de clientes ou mercados
- Nunca trocando informações sensíveis em termos de concorrência com nossos concorrentes
- Nunca estabelecendo acordos ou entendimentos impróprios com outras empresas para se abster de contratar ou recrutar empregados uns dos outros (às vezes chamados de acordos de "não contratação") (às vezes chamados de acordos de "não contratação")
- Nunca ditando os preços pelos quais os parceiros de negócios da Salesforce devem vender para os clientes finais
- Nunca concordando com quaisquer sugestões de concorrentes para firmar acordos ou arranjos que possam restringir a concorrência e relatar prontamente tais incidentes ao [time Jurídico de Antitruste da Salesforce](#)
- Nunca coletando informações sobre nossos concorrentes, direta ou indiretamente, através de meios manipuladores ou enganosos

Além disso, é importante que nos comuniquemos com cuidado, tanto interna quanto externamente, para não criar a impressão errônea de que a Salesforce se envolve em qualquer tipo de comportamento anticompetitivo ou abusivo, age de forma desonesta ou de má-fé ou domina qualquer mercado em potencial. Todas essas práticas criam possíveis preocupações legais para a Salesforce.

## Do Que Você Precisa Saber

Exemplos de atividades que podem violar as leis de concorrência incluem:

**Divisão ou alocação de mercados**, em que os concorrentes concordam em limitar suas atividades de vendas relacionadas a determinados territórios ou clientes de forma a alocar clientes ou mercados entre eles

**Fixação de preços**, quando os concorrentes concordam em cobrar preços específicos por determinados produtos ou serviços

**Acordos** entre empresas para não contratar ou recrutar seus respectivos empregados

**Boicote**, quando os concorrentes concordam em evitar negociar com um cliente ou fornecedor específico

**Fraude em licitações**, em que os concorrentes concordam entre si em fazer licitações de forma a permitir que um determinado licitante ganhe

Lembre-se de que os "acordos" não precisam ser contratos assinados ou documentados por escrito para serem problemáticos. Um acordo informal escrito ou oral com um concorrente, ou mesmo uma conversa que implique um acordo, pode ser um problema. Se algum desses tópicos surgir enquanto você estiver conversando com um concorrente, interrompa a conversa imediatamente e comunique o fato ao [Time Jurídico de Antitruste da Salesforce](#).

Observação importante: um parceiro da Salesforce, como um revendedor ou um integrador de sistemas, também pode ser um concorrente da Salesforce em determinadas situações. Nessas situações, é importante que a equipe da Salesforce que compete com o parceiro trate o parceiro como um concorrente.

## Integridade em Ação

**P** Sou um Account Executive e meu colega de outra empresa de CRM entrou em contato para propor que compartilhássemos informações sobre as próximas oportunidades de clientes, de modo que pudéssemos decidir quem deveria buscar quais, para não irmos atrás das mesmas oportunidades. Devo concordar com a proposta de minha contraparte?

**R** Não. Esse cenário descreve um convite de sua contraparte para se envolver em alocação de mercado, o que é ilegal de acordo com as leis da concorrência, pode ser processado criminalmente e é estritamente proibido de acordo com a Política Global Antitruste da Salesforce. Em geral, também é inadequado, de acordo com as leis da concorrência, compartilhar informações sensíveis à concorrência - que podem incluir informações sobre oportunidades de clientes - com um concorrente.

### Recursos



[Política Global Antitruste](#)

# Fazendo Negócios com Honestidade

## Para Onde Vamos

Fazemos negócios com o máximo de integridade e nos comunicamos honestamente com nossos stakeholders.

## Por Que Isso Importa

Ser claro e sincero sobre o valor genuíno de nossos produtos e serviços gera confiança em nossos stakeholders e mantém nossa reputação forte.

## Como Chegamos Lá

Fazemos negócios honestamente por:

- Descrever e representar nossos produtos e serviços e os recursos de nossa rede de canais com honestidade e não assumir compromissos que sabemos que não podemos cumprir
- Entender as necessidades de nossos clientes e oferecer soluções e informações alinhadas com essas necessidades
- Cumprir os requisitos legais aplicáveis ao interagir com empregados de compras e participar de licitações públicas, não redigir especificações técnicas de modo a favorecer indevidamente a Salesforce em uma licitação pública e nunca enviar informações falsas em resposta a uma oportunidade ou licitação
- Nunca fazer nada ilegal, desonesto ou sem integridade para ganhar ou manter negócios
- Manter vendas precisas e outros registros comerciais, incluindo, entre outros, registros precisos de todas as negociações e acordos



## Integridade em Ação

**P** Sou gerente de clientes e um cliente entrou em contato comigo sobre a troca de assinaturas não utilizadas de um produto para outro. Eles parecem não estar cientes dos direitos de troca em seu contrato. Devo informar o cliente sobre seus direitos de troca e permitir que ele troque produtos, ou devo cobrar do cliente por novas assinaturas de produtos, para ganhar mais ACV?

**R** Você deve agir com integridade e informar o cliente sobre seu direito contratual de trocar as assinaturas. A Salesforce só quer negócios conquistados da maneira correta.

**P** Meu cliente exige uma funcionalidade específica do produto para seu caso de uso e fez uma pergunta detalhada sobre isso no último dia do trimestre, antes de fechar o negócio. Não tenho 100% de certeza de que o produto faz o que o cliente precisa. Devo garantir ao cliente que o produto inclui a funcionalidade necessária para fechar o negócio dentro do trimestre?

**R** Não. Você deve verificar se o produto atende às necessidades do cliente e evitar qualquer declaração falsa sobre a funcionalidade do produto, independentemente do impacto potencial sobre o negócio e seu prazo.

**P** Estou elaborando novas estratégias de publicidade para um de nossos produtos. Tive uma ótima ideia para um slogan que acho que repercutirá em nossos clientes. Posso começar a usar o slogan na correspondência com clientes em potencial?

**R** Você deve solicitar a aprovação de toda nova linguagem de marketing para que ela possa ser analisada quanto à precisão e à adequação. Levamos a sério nosso compromisso com nossos clientes e garantimos que representamos nossos produtos de forma honesta e transparente.

### Recursos



Manual do Empregado

Política Antifraude Global

Política Global de Viagens e Despesas

# Conduzindo o Comércio Global com Integridade

## Para Onde Vamos

A Salesforce tem o compromisso de seguir todas as leis de comércio internacional que regem nossos negócios em todo o mundo. Isso inclui controle de exportação, sanções econômicas, antiboicote e leis e regulamentações alfandegárias.

## Por Que Isso Importa

As leis de comércio internacional afetam a forma como vendemos e exportamos nossos produtos e serviços em todo o mundo. Como uma empresa sediada nos Estados Unidos, a Salesforce e todos os seus empregados devem cumprir as sanções, as leis de controle de exportação e as regulamentações dos Estados Unidos em nossas operações em todo o mundo, inclusive em cada uma de nossas subsidiárias globais. As leis e regulamentações de outros países também podem se aplicar às nossas operações regionais ou globais. Essas leis são complexas e variam de acordo com as jurisdições. As violações podem significar grandes penalidades para a Salesforce. Entender e seguir essas leis ajudam a proteger nossa reputação e o futuro de nossos negócios globais.

## Como Chegamos Lá

Conduzimos o comércio global com integridade:

- Conhecendo e seguindo as regras de controle de exportação, os procedimentos de classificação e os requisitos de comunicação que se aplicam à venda de nossos softwares e serviços em todo o mundo
- Fazendo a triagem de clientes e parceiros de negócios para identificar partes sancionadas ou restritas
- Implementando controles para impedir o acesso de territórios embargados
- Revisando sinais de alerta que possam indicar uma transação proibida
- Implementando de controles em remessas internacionais
- Alertando a [Equipe de Global Trade](#) sobre possíveis preocupações de conformidade comercial, incluindo qualquer preocupação de que uma transação possa envolver uma parte, uso final ou território proibido e qualquer solicitação para participar de um boicote internacional

## Integridade em Ação

**P** Estou trabalhando em um projeto com um parceiro da Salesforce, e o parceiro me pediu para compartilhar com ele um kit de desenvolvimento de software (SDK) que precisa ser baixado em alguns países. O parceiro não é uma parte negada ou restrita. Há alguma restrição de global trade a ser considerada?

**R** Potencialmente. O download de um SDK pode ser considerado uma exportação. Embora a Salesforce faça uso de licenças de controle de exportação para distribuir nossos produtos em todo o mundo, devemos ser cuidadosos ao compartilhar código-fonte, código-objeto, componentes para download ou documentos técnicos - incluindo aqueles que contêm informações sobre criptografia - no curso de nossas operações. A Salesforce tem um programa de controle de exportação projetado para garantir a conformidade com as exportações de nossos produtos geralmente disponíveis, mas solicitações ou circunstâncias especiais devem ser comunicadas à [Equipe de Global Trade](#) para consideração. Nesse caso, a equipe de Global Trade pode ajudar a identificar o Número de Classificação de Controle de Exportação (ECCN) do SDK e se há alguma restrição à exportação para o parceiro.

### Recursos



- Política de Conscientização do Cliente/Parceiro
- Política de Global Trade
- Página de Recursos sobre Global Trade
- Vídeo de Treinamento de Global Trade



# Uso Inteligente e Ético da Tecnologia

## Para Onde Vamos

Quando usamos novas ferramentas poderosas, como a Inteligência Artificial (IA) e outras tecnologias emergentes, fazemos isso com cuidado e integridade.

Também trabalhamos para identificar riscos e ajudar nossos clientes e parceiros de negócios a usar nossos produtos de forma ética.

## Por Que Isso Importa

Sabemos como a tecnologia evolui rapidamente. Tecnologias como a IA podem nos ajudar a ser mais produtivos e criativos, mas seu uso também pode gerar preocupações éticas. Estamos comprometidos com o uso responsável da IA e da tecnologia em geral, e exigimos que nossos clientes e parceiros de negócios sigam os mesmos padrões no uso de nossos produtos.

## Como Chegamos Lá

Usamos a tecnologia com sabedoria e ética:

- Usando IA para tarefas e projetos internos somente se tivermos aprovação explícita para fazê-lo, conforme descrito nas políticas e em outros documentos que regem o uso de IA na Salesforce
- Cumprindo nossas políticas internas ao usar IA de terceiros, ou produtos ou funcionalidades da Salesforce com IA
- Protegendo a privacidade dos dados e a propriedade intelectual ao usar tecnologia, incluindo ferramentas de IA
- Revisando cuidadosamente o conteúdo gerado por IA quanto à precisão e adequação antes de usá-lo



## Do Que Você Precisa Saber

A identificação de riscos é uma parte crucial para garantir que nossos produtos não sejam usados de maneiras proibidas. Os riscos apresentados pela atividade do cliente ou do parceiro exigem a avaliação de um especialista no assunto e podem levar à suspensão da conta, a limitações de serviço ou à recusa de clientes em potencial.

### Uso Inadequado por Clientes

Comunique imediatamente quaisquer preocupações relacionadas ao possível uso inadequado de nossos produtos, incluindo o uso não permitido de produtos de IA, por clientes ou parceiros existentes ou em potencial (incluindo revendedores, parceiros do AppExchange (ISV) e parceiros de consultoria) à [Equipe de AUP Compliance](#).

### Uso Inadequado por Empregados

Para questões relacionadas ao possível uso inadequado de nossos produtos por empregados, incluindo, mas não limitado a produtos de IA, comunique as preocupações à [EthicsPoint](#).

### Recursos



- Política de Uso Aceitável e Serviços Externos
- Política de Conscientização do Cliente/Parceiro
- Diretrizes Éticas para IA Generativa

# Protegendo Informações Confidenciais do Cliente

## Para Onde Vamos

Tratamos todas as Informações Confidenciais de Clientes com a máxima integridade e as manipulamos em conformidade com nossos compromissos contratuais e com as leis de proteção de dados.

## Por Que Isso Importa

Proteger a segurança e a privacidade das Informações Confidenciais de Clientes fortalece a confiança dos clientes na Salesforce. Cumprimos as diversas leis e regulamentações que se aplicam à coleta, ao armazenamento, ao uso, à transferência e ao descarte dos Dados de Clientes e sempre respeitamos as informações confidenciais de nossos clientes.

## Como Chegamos Lá

Protegemos as Informações Confidenciais de Clientes:

- Respeitando as instruções dos clientes com relação ao processamento, segurança e confidencialidade das Informações Confidenciais de Clientes
- Nunca divulgando as Informações Confidenciais de Clientes a ninguém fora da Salesforce sem a aprovação do [Time Jurídico da Salesforce](#)
- Usando Informações Confidenciais de Clientes somente quando necessário para prestar serviços aos nossos clientes e as compartilhando somente com aqueles que têm permissão para visualizá-las
- Compreendendo e cumprindo todas as leis de proteção de dados e privacidade aplicáveis ao nosso trabalho em diferentes países, bem como os dois conjuntos de Regras Corporativas Vinculativas do Processador da Salesforce aprovados pelas autoridades de proteção de dados da União Europeia e do Reino Unido
- Relatando quaisquer incidentes de segurança suspeitos ou confirmados à [Equipe de Information Security](#)



## Do Que Você Precisa Saber

As **Informações Confidenciais do Cliente** incluem todas as informações divulgadas por um cliente à Salesforce, seja verbalmente ou por escrito, que sejam designadas como confidenciais ou que devam ser razoavelmente entendidas como confidenciais, dada a natureza das informações e as circunstâncias da divulgação. As Informações Confidenciais de Clientes incluem Dados de Clientes.

Os **Dados de Clientes** incluem todas as informações e dados que os clientes e seus usuários enviam para a Salesforce ou que são enviados em nome dos clientes através dos serviços ou aplicativos da Salesforce, tais como contatos, informações de conta, dados de marketing, dados de saúde e quaisquer outras informações que um cliente processe ou armazene nos serviços da Salesforce.

## Integridade em Ação

- P** Ao me corresponder com um parceiro por e-mail, acidentalmente enviei a ele uma lista com informações de contas de clientes, incluindo nomes de empregados, endereços de e-mail e números de telefone. O que devo fazer?
- R** Informe imediatamente a situação à [Equipe de Information Security](#). Mesmo que tenha sido acidental, as informações confidenciais do cliente foram compartilhadas de forma inadequada, e a Salesforce deve tomar medidas rápidas para resolver o que aconteceu, a fim de cumprir as leis de privacidade de dados aplicáveis e manter a confiança de nossos clientes.

### Recursos



- Regras Corporativas Vinculativas para Processadores de Dados (Reino Unido, UE)
- Manual do Empregado - Segurança da Informação
- Políticas de Segurança das Informações
- Política de Gerenciamento de Registros
- Manual de Procedimentos de Gestão de Registros

[Evitando Conflitos de Interesses](#)

[Prevenindo Insider Trading](#)

[Protegendo Nossos Ativos de Informações](#)

[Protegendo Nossos Ativos Financeiros](#)

# Construindo Confiança com Nossa Empresa e Investidores



# Evitando Conflitos de Interesses

## Para Onde Vamos

Protegemos a Salesforce e nossos stakeholders, colocando os interesses da empresa à frente de nossos interesses ou ganhos pessoais. Evitamos até mesmo a aparência de um conflito de interesses em todas as nossas decisões e interações comerciais. Divulgamos prontamente um conflito de interesses se não pudermos evitá-lo.

## Por Que Isso Importa

Nossa reputação é construída com base em nosso valor de confiança. Nossos stakeholders precisam saber que estamos tomando decisões inteligentes e imparciais. Evitar conflitos de interesses ajuda a garantir que estamos usando o bom senso, removendo possíveis vieses do processo de tomada de decisão. Se surgir um conflito de interesses, nós o divulgamos imediatamente. Um conflito de interesses nem sempre é uma violação do nosso Código, mas a não divulgação de um conflito real ou potencial conhecido é sempre uma violação. Quando os empregados são abertos sobre possíveis conflitos, é mais fácil encontrar uma maneira de gerenciá-los e atenuar suas implicações. A transparência gera confiança.

## Como Chegamos Lá

Evitamos e gerenciamos conflitos de interesses:

- Estando atentos a situações em que possam surgir conflitos de interesses, como situações que envolvam relacionamentos pessoais, atividades comerciais externas ou interesses financeiros pessoais, e estando cientes de como nossos relacionamentos e interesses pessoais podem influenciar, ou parecer influenciar, nosso julgamento e nossas decisões
- Discutindo imediatamente possíveis conflitos de interesses com nossos gestores
- Divulgando todos os conflitos de interesse reais ou potenciais, incluindo atividades comerciais externas e restrições de emprego pós-governo, para a equipe de Global Ethics & Integrity usando o Portal de Divulgação de Conflito de Interesses
- Não se envolvendo em nenhuma atividade comercial externa antes de obter aprovação completa para elas, conforme estabelecido pela Política de Conflito de Interesses
- Cumprindo devidamente as ações exigidas pela empresa para mitigar ou resolver um conflito de interesses e nos retirando adequadamente de decisões em que possa surgir um conflito de interesses real ou potencial

## Do Que Você Precisa Saber

Um **conflito de interesses** é qualquer situação em que uma oportunidade de ganho ou avanço pessoal possa competir com os melhores interesses da empresa. Conflitos de interesses podem surgir quando nossas atividades ou relacionamentos pessoais, sociais ou financeiros interferem, parecem interferir ou têm o potencial de interferir em nossa objetividade, julgamento ou lealdade ao agir em nome da empresa ou de qualquer uma de suas subsidiárias.

Conflitos de interesses podem surgir de várias maneiras e podem assumir muitas formas diferentes. Nosso Código não pode descrever todos os tipos possíveis de conflito de interesses. Por isso, é importante entender os princípios aplicáveis e exercer um julgamento adequado e informado. Aqui estão algumas situações comuns que podem apresentar um conflito de interesses:

### Relacionamentos Pessoais

Não devemos nos envolver ou tentar influenciar qualquer decisão comercial que possa beneficiar, ou parecer beneficiar, a nós mesmos ou alguém com quem tenhamos um relacionamento pessoal próximo. Evitamos nos colocar em situações em que nossa lealdade a relações pessoais próximas possa parecer favoritismo ou possa influenciar indevidamente nosso julgamento. Fazemos isso:

- Divulgando quando uma relação pessoal próxima é um empregado ou contratado da Salesforce
- Divulgando quando podemos estar em posição de contratar, reter, pagar, gerenciar ou supervisionar relações pessoais próximas como empregados, contractors ou fornecedores
- Divulgando se uma relação pessoal próxima trabalha para ou em nome de (ou é) um consultor, fornecedor, parceiro, concorrente, cliente ou Cliente do Setor Público, e estiver em uma posição em que possa influenciar ou tomar decisões que envolvam ou afetem a Salesforce

Em todos os casos acima, devemos nos recusar a participar de decisões que envolvam a Salesforce e a relação pessoal próxima e sua empresa, e não devemos nos envolver em discussões sobre a Salesforce ou compartilhar informações confidenciais com eles. Para obter mais informações sobre como trabalhar com parentes próximos, consulte a seção Emprego de Parentes e Outros em um Relacionamento Pessoal.

Para os fins do Código, **relações pessoais próximas** incluem, entre outros, pais, irmãos, cônjuge, filhos, sogros, avós, netos, tios, primos, enteados, parceiros domésticos, parceiros românticos, amigos pessoais próximos ou qualquer outra pessoa que resida regularmente em sua casa.



## Atividades Comerciais Externas

Espera-se que dediquemos todas as nossas energias profissionais ao nosso trabalho na Salesforce. Evitamos qualquer atividade externa, com ou sem fins lucrativos, que possa competir com a empresa ou interferir em nossas responsabilidades profissionais. Salvo outra indicação, trabalhos paralelos ou atividades comerciais pessoais precisam ser divulgados ao time Jurídico da Salesforce para análise e aprovação, antes de nos envolvermos neles, conforme estabelecido pela Política de Conflito de Interesses.

## Interesses Financeiros

Asseguramos que nossos interesses financeiros pessoais e os de nossos parentes próximos não interfiram em nossa tomada de decisões na Salesforce. Evitamos ter uma participação significativa ou de controle em qualquer empresa se esse investimento puder criar a aparência de lealdade dividida ou afetar nosso julgamento ao agir em nome da Salesforce. Ao considerar se uma participação é significativa, consideramos se o investimento poderia criar, ou parecer criar, um incentivo para que beneficiemos a nós mesmos ou a outros às custas da Salesforce (por exemplo, possuímos mais de um por cento do valor das ações de uma empresa de capital aberto, ou o investimento é significativo em relação ao nosso patrimônio líquido ou salário base).

Se acreditarmos que um interesse financeiro pessoal possa criar ou parecer criar um conflito de interesses, nós o divulgaremos para análise como um possível conflito de interesses. O conselho de administração da Salesforce adotou diretrizes relacionadas a possíveis conflitos de interesse que possam surgir em relação a investimentos feitos por diretores da empresa em empresas de capital fechado. Para saber mais, confira nossas Diretrizes de investimento para executivos da Salesforce.

## Oportunidades Corporativas

Em geral, os empregados são proibidos de tirar proveito pessoal de oportunidades de negócios ou investimentos descobertos por meio do uso de propriedade, negócios ou informações da empresa. Um empregado não tem permissão para tirar proveito pessoal de uma oportunidade, a menos que tenha apresentado primeiro a oportunidade à Salesforce para consideração da própria empresa, e a Salesforce tenha optado por não dar continuidade a ela. Se não tiver certeza se uma oportunidade se enquadra nessa descrição ou como proceder, divulgue-a para análise do time Jurídico da Salesforce.



## Integridade em Ação

**P** Meu irmão está abrindo uma nova pequena empresa e me pediu para ajudar com o plano de negócios e a estratégia de entrada no mercado, por causa da minha experiência na Salesforce. Pretendo ajudar apenas nos fins de semana e não há a intenção de ser compensado, pois estou apenas ajudando meu irmão. Preciso informar a Salesforce sobre isso?

**R** Sim. Essa é uma atividade comercial externa, mesmo que não receba nenhum pagamento. Atividades comerciais externas de todos os tipos exigem divulgação e aprovação por meio do Portal de Divulgação de Conflitos de Interesses antes que você possa se envolver nelas. Como parte do processo de revisão e aprovação, a empresa avaliará os possíveis riscos para a Salesforce em aspectos como o compartilhamento de informações confidenciais, a competitividade com os produtos e serviços da Salesforce e o impacto sobre suas responsabilidades e desempenho geral no trabalho.

**P** Sou um Account Executive e meu cônjuge é empregado(a) de um de meus clientes. Preciso informar a Salesforce sobre o relacionamento?

**R** Depende. Se seu cônjuge estiver em posição de influenciar ou tomar decisões que envolvam a Salesforce, então sim, você precisa divulgar isso como um possível conflito de interesses, e pode fazer isso usando nosso Portal de Divulgação de Conflitos de Interesses. A divulgação garante que a empresa tenha um registro desse fato e possa trabalhar com o seu gestor para mitigar o risco adequadamente. Se seu cônjuge não estiver em posição de influenciar ou tomar decisões que envolvam a Salesforce, a divulgação não é necessária, mas você não deve considerar ou compartilhar informações confidenciais da Salesforce com seu cônjuge ou com o empregador dele.

**P** Eu me envolvi romanticamente com um colega de trabalho. Nossos colegas de equipe ainda não sabem sobre nosso relacionamento. Preciso informar a Salesforce sobre isso?

**R** Sim. Ter um relacionamento amoroso com alguém no trabalho não é necessariamente problemático, mas esses relacionamentos precisam ser imediata e adequadamente divulgados por meio de nosso Portal de Divulgação de Conflitos de Interesses, para que a empresa possa mitigar os riscos que esses podem apresentar. Em alguns casos, pode ser necessário mudar as equipes ou as linhas de gestão/reporte. Ambas as partes devem revelar o relacionamento.

### Recursos



- Política de Conflito de Interesses
- Portal de Divulgação de Conflitos de Interesses
- Manual do Empregado - Emprego de Parentes e Outras Pessoas em um Relacionamento Pessoal
- Diretrizes de investimento para executivos da Salesforce

# Prevenindo Insider Trading

## Para Onde Vamos

Protegemos as informações que nos são confiadas. Nunca usamos ou compartilhamos informações privilegiadas sobre a Salesforce ou qualquer outra empresa com o objetivo de negociar títulos ou valores mobiliários.

## Por Que Isso Importa

Por meio de nosso trabalho, podemos tomar conhecimento de informações confidenciais sobre a Salesforce ou outras empresas que ainda não são de conhecimento público. Nossa reputação depende de protegermos essas informações e nunca as usarmos ou compartilharmos de forma inadequada. Negociar títulos ou valores mobiliários enquanto estiver de posse de informações relevantes não públicas ou compartilhá-las com outras pessoas para que elas possam negociar é ilegal. As punições por violações são severas, incluindo multas pesadas e até mesmo prisão.

## Como Chegamos Lá

Prevenimos insider trading:

- Entendendo o que pode ser considerado informação relevante não pública e protegendo-a contra divulgação acidental
- Nunca comprando ou vendendo ações ou outros valores mobiliários, direta ou indiretamente, da Salesforce ou de qualquer outra empresa de capital aberto, quando em posse de informações relevantes não públicas
- Cumprindo todas as janelas de negociação, bloqueios e fechamentos de negociação, inclusive para transações com valores mobiliários da Salesforce (sujeito a certas exceções limitadas estabelecidas na Política de Negociação com Informação Privilegiada), independentemente da plataforma de negociação utilizada
- Nunca fornecendo informações relevantes não públicas a outros para que eles possam negociar
- Compartilhando informações confidenciais e informações relevantes não públicas apenas com empregados que tenham uma necessidade comercial de conhecê-las, e nunca compartilhá-las com amigos, familiares ou qualquer pessoa fora da Salesforce, exceto sob um acordo de confidencialidade aprovado pelo time Jurídico para fins comerciais legítimos
- Negociando títulos ou valores mobiliários apenas quando informações relevantes não públicas sobre a empresa relevante se tornarem públicas e os investidores tiverem tido tempo de absorvê-las

## Do Que Você Precisa Saber

A negociação com **informações privilegiadas (insider trading)** ocorre quando um indivíduo negocia títulos ou valores mobiliários com base em informações relevantes não públicas ou compartilha informações relevantes não públicas com outras pessoas que negociam com base nessas informações (também conhecidas como "tipping").

As informações que são relevantes e não estão disponíveis ao público são chamadas de **informações relevantes não públicas**. As informações são relevantes se um investidor razoável as considerar importantes para decidir se compra, mantém ou vende os títulos ou valores mobiliários de uma empresa.

Exemplos comuns de informações relevantes não públicas incluem mudanças importantes na administração, fusões e aquisições significativas pendentes ou propostas, outros planos de negócios importantes e resultados financeiros que não foram divulgados publicamente.

## Integridade em Ação

- P** Meu gestor acabou de falar à nossa equipe sobre uma possível aquisição de outra empresa pública. Durante o próximo mês, passaremos longas horas analisando os dados financeiros do negócio. Estou empolgado com a oportunidade de trabalhar em um projeto de tão alto nível e preciso informar minha família por que vou trabalhar muito mais. Há algum problema em dar a notícia a eles?
- R** Não. Você pode informar à sua família que trabalhará mais horas no próximo mês, mas não diga o motivo nem revele nenhuma informação sobre a possível aquisição. Divulgar essas informações confidenciais não só violaria seu dever de confidencialidade para com a empresa e o Código de Conduta, mas também poderia ser considerado como "tipping" e colocaria você, a pessoa a quem você contou, a empresa e o próprio negócio em risco significativo. Se alguém negociar ações com base nessas informações, tanto você quanto o informante poderão ser responsabilizados por abuso de informações privilegiadas (insider trading).

### Recursos



- Diretrizes sobre Insider Trading
- Política sobre Insider Trading
- Vídeo sobre Insider Trading

# Protegendo Nossos Ativos de Informações

## Para Onde Vamos

Nossos dados, informações confidenciais e propriedade intelectual são ativos cruciais para nossos negócios. Respeitamos a privacidade dos dados pessoais e protegemos nossos ativos de informações contra qualquer divulgação não autorizada ou uso indevido.

## Por Que Isso Importa

Os ativos de informação são fundamentais para nossos negócios. Isso inclui nossas informações comerciais confidenciais, propriedade intelectual, dados pessoais de empregados atuais e antigos e dados pessoais relacionados a leads de marketing e outras atividades de desenvolvimento de negócios. A proteção desses ativos defende a privacidade de nossos empregados e parceiros de negócios e protege nossa reputação e o futuro de nossos negócios.

## Como Chegamos Lá

Protegemos os ativos de informação em nossa posse ou controle:

- Protegendo dados pessoais e informações confidenciais ou proprietárias, e limitando o acesso apenas àqueles que precisam deles para fazer seu trabalho em nome da Salesforce
- Fornecendo avisos aos indivíduos sobre como seus dados pessoais podem ser coletados, usados e compartilhados
- Protegendo adequadamente os documentos, dispositivos e sistemas onde nossos ativos de informação são armazenados e processados, de acordo com as políticas de nossa empresa
- Protegendo informações confidenciais de outras empresas, parceiros de negócios e terceiros com quem trabalhamos, inclusive não compartilhando ou usando informações confidenciais pertencentes a ex-empregadores

## Do Que Você Precisa Saber

Os **dados pessoais** incluem dados e características que podem ser vinculados, direta ou indiretamente, a um indivíduo, como endereços residenciais, informações médicas, números de identificação fiscal, endereços IP, impressões digitais ou dados de localização.

As **informações confidenciais** sobre nossos negócios podem incluir:

- Planos ou estratégias de negócios
- Resultados financeiros
- Projetos e conceitos de produtos
- Metas de vendas e planos de marketing
- Termos e condições, taxas ou tarifas oferecidas a clientes específicos
- Qualquer informação não pública que possa ser útil para concorrentes, criminosos cibernéticos ou outros agentes mal-intencionados

### Recursos



Política de Privacidade do Controlador Global

Políticas de Segurança das Informações

Política de Gerenciamento de Registros

Manual de Procedimentos de Gestão de Registros

# Protegendo Nossos Ativos Financeiros

## Para Onde Vamos

Nossos ativos e registros financeiros apoiam nosso trabalho e nos ajudam a cumprir nossos compromissos com nossos stakeholders. Preservamos a integridade desses ativos e os protegemos de qualquer fraude, desperdício ou abuso.

## Por Que Isso Importa

Nossos livros, registros, contas, demonstrações financeiras e divulgações devem refletir de forma adequada e precisa as atividades da empresa. Isso é exigido por lei e nos ajuda a tomar decisões informadas e a garantir que nossos investidores tenham acesso a informações precisas sobre a empresa. Evitar fraudes e desperdícios e agir de acordo com os melhores interesses da empresa quando se trata de ativos financeiros ajuda a manter a Salesforce forte, viável e bem-sucedida.

## Como Chegamos Lá

Protegemos nossos ativos financeiros:

- Registrando todas as informações com precisão e em tempo hábil, incluindo horas de trabalho, despesas e relatórios de despesas, contratos de vendas e receitas
- Garantindo que todas as transações incluam a documentação de suporte adequada e os registros de aprovação necessários
- Seguindo nossos procedimentos de gerenciamento de registros e cronogramas de retenção ao salvar, arquivar ou destruir documentos em papel ou eletrônicos
- Nunca deturpando ou ocultando fatos importantes sobre o desempenho financeiro da empresa
- Divulgando prontamente todas as transações de compra e venda com a mesma empresa que ocorram em uma proximidade significativa no tempo (normalmente dentro de aproximadamente três meses uma da outra) para a [Equipe de Revenue Recognition](#)
- Nunca fazendo nada que possa causar um erro ou deturpação em nossos demonstrativos financeiros, como firmar um acordo paralelo, transferir despesas para o trimestre errado ou inserir informações falsas em nossos sistemas
- Nunca alterando, ocultando ou destruindo qualquer documento sob retenção legal
- Estando atento a fraudes, roubos, uso indevido ou outros comportamentos antiéticos
- Comunicando através do [EthicsPoint](#) qualquer irregularidade ou sinal de alerta que possa indicar fraude ou corrupção

## Do Que Você Precisa Saber

Além das leis que regem a precisão de nossas demonstrações financeiras, a Salesforce também está sujeita e deve cumprir as leis aplicáveis de combate à lavagem de dinheiro. A **lavagem de dinheiro** oculta a fonte original dos fundos obtidos por meio de atividades ilegais. Para manter a integridade em nossas comunidades, devemos estar atentos a sinais de alerta em registros financeiros e contas que possam indicar lavagem de dinheiro ou outras formas de corrupção.

Os sinais de lavagem de dinheiro podem incluir:

- Falta de informações básicas ou de documentação sobre uma empresa
- Uso de estruturas organizacionais complexas ou empresas de fachada
- Uma empresa que usa um banco offshore ou que só quer pagar em dinheiro

## Integridade em Ação

**P** Um cliente quer comprar produtos Salesforce, mas não está confiante em sua capacidade de implementar os produtos. Eles não têm o orçamento para contratar um parceiro de implementação. Posso, como Account Executive, concordar em um e-mail que "cuidarei" da implementação?

**R** Não. Como esse seria um compromisso executado fora dos processos de aprovação de contrato padrão da Salesforce, provavelmente constituiria um acordo ou carta paralela, o que é proibido pela política da Salesforce, independentemente da intenção. Os acordos paralelos podem levar a imprecisões e declarações falsas em nossas demonstrações financeiras, o que pode prejudicar seriamente nossa reputação e resultar em investigações civis e criminais da empresa e de seu pessoal.

**P** Sou um Account Executive e estou negociando um acordo com meu cliente. Durante a negociação, o cliente sugeriu que a Salesforce comprasse alguns produtos dele, para ajudar a acelerar o ciclo de vendas com a Salesforce. Preciso informar alguém sobre essa solicitação ou obter alguma aprovação antes de prosseguir?

**R** Sim. Transações simultâneas (venda e compra da mesma empresa em um período muito próximo) exigem divulgação interna. As transações simultâneas podem apresentar riscos e exigir aprovações especiais se o acordo também for recíproco, o que significa que as transações de compra e venda estão vinculadas entre si. Esse é o caso, mesmo que as duas transações não estejam ocorrendo muito próximas no tempo. As transações recíprocas são proibidas, a menos que sejam divulgadas às nossas equipes de Compras e de Revenue Recognition e aprovadas pelo Chief Financial Officer e pelo Chief Legal Officer. Você deve encaminhar essa solicitação do seu cliente para a sua gestão, fazer as divulgações necessárias e buscar as aprovações necessárias. Consulte a Política de Transações Simultâneas para obter mais detalhes sobre a divulgação e aprovação dessas transações.

### Recursos



- Política de Transações Simultâneas
- Diretrizes da Política de Transações Simultâneas
- Política Antifraude Global
- Política de Gerenciamento de Registros
- Diretrizes de Carta Complementar

Criando um Futuro Sustentável

Respeito aos Direitos Humanos

Investindo em Nossas Comunidades

Participando no Processo Político

Comunicando sobre a Salesforce

# Construindondo Confiança com Nossas Comunidades



# Criando um Futuro Sustentável

## Para Onde Vamos

Consideramos o planeta como um dos principais stakeholders. Nosso objetivo é abrir caminho para uma ação climática ousada e para a realização das principais prioridades de sustentabilidade.

## Por Que Isso Importa

Na Salesforce, acreditamos que os negócios são a maior plataforma para mudanças. Integramos a sustentabilidade em todos os aspectos de nossos negócios e temos o compromisso de liderar a gestão ambiental para um futuro melhor.

## Como Chegamos Lá

Construímos um futuro sustentável:

- Adquirindo energia renovável ou certificados de energia renovável equivalentes à eletricidade global que usamos e comprando créditos de carbono equivalentes às nossas emissões residuais de gases de efeito estufa anualmente
- Protegendo e restaurando a natureza e apoiando os clientes em sua jornada net zero e de natureza positiva
- Fazendo parcerias para projetar e criar data centers e espaços de trabalho eficientes em termos de energia e recursos
- Incluindo critérios ambientais ao selecionar e avaliar fornecedores e parceiros de negócios
- Apoiando grupos de recursos ambientais e campeões de sustentabilidade dentro do ecossistema da Salesforce

### Recursos

- Política Ambiental Global



# Respeito aos Direitos Humanos

## Para Onde Vamos

A defesa da dignidade de cada ser humano está incorporada em nossos valores fundamentais e em nossos negócios. Honramos os princípios dos direitos humanos reconhecidos internacionalmente e esperamos que nossos fornecedores e parceiros de negócios façam o mesmo. A Salesforce tem o compromisso de trabalhar com todos seus stakeholders para promover os direitos humanos e evitar abusos contra eles.

## Por Que Isso Importa

Estamos profundamente comprometidos com o respeito aos direitos humanos de indivíduos e comunidades em todos os nossos negócios e cadeia de valor. Acreditamos que as violações dos direitos humanos não têm lugar em nossa sociedade global.

## Como Chegamos Lá

Respeitamos os direitos humanos por meio das seguintes ações:

- Proporcionando um ambiente de trabalho saudável e seguro para nossos empregados, contractors, estagiários, voluntários e convidados
- Defendendo a igualdade de tratamento e de oportunidades em toda a nossa organização e nas comunidades onde operamos
- Remunerando nossos empregados de forma justa
- Nunca utilizando trabalho forçado ou involuntário de qualquer tipo
- Garantindo que os fornecedores conheçam e sigam nossos requisitos de direitos humanos

## Integridade em Ação

**P** Estou trabalhando com um fornecedor há algum tempo. Recentemente, fiquei sabendo que eles foram condenados por roubo de salário - prática em que um empregador não paga os salários devidos aos trabalhadores. O que devo fazer?

**R** Você deve relatar imediatamente essa situação ao [EthicsPoint](#). Ao receber sua denúncia, nosso time Jurídico analisará e fornecerá a orientação adequada sobre as próximas etapas, que podem incluir a interrupção de nosso relacionamento com esse fornecedor.

### Recursos

 [Código de Conduta Global para Fornecedores](#)
 [Política de Direitos Humanos](#)


# Investindo em Nossas Comunidades

## Para Onde Vamos

Apoiamos as comunidades onde vivemos e trabalhamos por meio da filantropia corporativa e do incentivo aos empregados para que ofereçam seu tempo, talentos e recursos.

## Por Que Isso Importa

Retribuir está em nosso DNA. A Salesforce faz parcerias com organizações sem fins lucrativos qualificadas (ou equivalentes em jurisdições locais) e instituições educacionais selecionadas em todo o mundo para fornecer a elas os recursos necessários para criar mudanças duradouras em suas comunidades. Os programas de voluntariado e doação de nossos empregados permitem que eles apoiem as causas com as quais se importam.

## Como Chegamos Lá

Investimos em nossas comunidades por meio de:

- Voluntariando-se por meio de nosso programa de tempo livre para voluntariado (VTO) e registrando as horas de VTO por meio do Centro de Impacto do Empregado
- Fazendo contribuições beneficentes para beneficiários elegíveis por meio dos Programas de Doação de Empregados
- Cumprindo os requisitos de elegibilidade para qualquer contribuição ou doação beneficente corporativa ou de empregados
- Garantindo que as doações corporativas sejam para fins beneficentes e não uma tentativa de obter influência, ganho ou vantagem imprópria
- Garantindo que as doações corporativas estejam livres de conflitos de interesse impróprios
- Seguindo todas as políticas da empresa para doações corporativas

## Integridade em Ação

**P** Meu cliente me perguntou se a Salesforce faria uma doação para a fundação de sua empresa. Tenho um grande negócio pendente com o cliente e a doação não faz parte da negociação documentada do negócio, mas acredito que ela poderia ajudar a fechá-lo. O que devo fazer?

**R** Você não deve prosseguir com a doação. As doações corporativas devem ser estritamente para fins de caridade e não devem ser usadas para influenciar ou recompensar uma transação ou decisão comercial, conforme estabelecido na Política de Doações da Empresa. Você não deve fazer essa doação, pois ela pode ser percebida como uma tentativa indevida de influenciar a decisão do cliente sobre o negócio pendente. Você deve explicar ao cliente que as políticas da Salesforce não permitem que você faça essa doação.

### Recursos



Política de Doações da Empresa

Centro de Impacto do Empregado

Política de Impacto do Empregado

# Participando no Processo Político

## Para Onde Vamos

Apoiamos a participação ativa e ética no processo político como empresa e como indivíduos.

## Por Que Isso Importa

A expressão e a participação política são um direito fundamental, e a Salesforce incentiva os empregados a se engajarem civicamente. Entretanto, é importante separar nossas atividades políticas pessoais das atividades da empresa. A Salesforce pode fazer contribuições políticas e apoiar candidatos e causas que defendam nossos valores corporativos e promovam os interesses da empresa, sempre em conformidade com as leis eleitorais e de financiamento de campanhas aplicáveis.

## Como Chegamos Lá

Participamos eticamente do processo político por:

- Deixar claro que a participação política individual de nossos empregados é uma escolha pessoal deles e não um endosso da Salesforce
- Nunca usar o tempo da empresa (incluindo volunteer time off) ou recursos de qualquer tipo, digitais ou não, para atividades políticas pessoais
- Nunca representar as prioridades políticas e legislativas da empresa para Pessoal do Governo, a mídia ou outras fontes externas, a menos que tenha recebido autorização da equipe global de Government Affairs
- Obter aprovação adequada antes de concorrer como candidato político a um cargo eletivo

## Integridade em Ação

**P** Quero me envolver em uma campanha política local. É permitido usar uma lista ou grupo de e-mail da empresa, ou o Slack, para sugerir que outros empregados votem no candidato de minha preferência?

**R** Não. Não é permitido usar recursos da empresa de qualquer tipo (inclusive tempo de trabalho, e-mail da Salesforce, Slack ou acesso à rede) para participar de atividades políticas pessoais. Conversas particulares sobre assuntos públicos e política são aceitáveis, mas os recursos da empresa não podem ser usados para a defesa da posição política pessoal dos empregados. Entre em contato com a Equipe de Government Affairs em caso de dúvidas.

### Recursos



Diretriz de Conformidade de Lobby Corporativo Global

Pré-Aprovação de Contribuições Políticas Pessoais

Política de Contribuições Políticas dos EUA

# Comunicando sobre a Salesforce

## Para Onde Vamos

Nós nos comunicamos de forma responsável e aberta na Salesforce. Quando falamos sobre a empresa, seja para a mídia, para o público em geral ou internamente, nós nos certificamos de fornecer informações consistentes e precisas.

## Por Que Isso Importa

As comunicações desempenham um papel fundamental em nossos negócios. Apoiamos nossa cultura aberta e transparente, garantindo que nos comuniquemos adequadamente uns com os outros e tomando cuidado ao nos comunicarmos com o público ou nas redes sociais. Asseguramos o direito à liberdade de expressão e reconhecemos a importância do discurso civil, sempre respeitando pontos de vista diferentes e considerando o impacto que nossas comunicações podem ter sobre a Salesforce.

## Como Chegamos Lá

Nós nos comunicamos adequadamente sobre a Salesforce por:

- Sempre respeitar os colegas de trabalho em nossas comunicações internas, seja por telefone, e-mail, Slack, serviços de mensagens, reuniões virtuais ou qualquer conteúdo que criamos ou usamos
- Compartilhar apenas informações precisas, apropriadas e completas
- Buscar a aprovação necessária da nossa Equipe de Relações Públicas para falar ou se apresentar em um evento, ou para falar ou fazer declarações externas como representante da Salesforce ou em nome da Salesforce
- Encaminhar quaisquer perguntas da mídia para nossa Equipe de Relações Públicas, quaisquer consultas de investidores ou da comunidade de investimentos para a Equipe de Relações com Investidores, e todas as outras consultas para o Time Jurídico da Salesforce
- Nunca comentar sobre assuntos jurídicos ou outros assuntos delicados ou divulgar informações não públicas a partes externas
- Proteger informações confidenciais ou proprietárias em todas as nossas comunicações
- Deixar claro que nossas declarações refletem nossas próprias opiniões, não as da empresa
- Ser aberto sobre o fato de que trabalhamos para a Salesforce ao discutir a empresa ou seus produtos
- Lembrar que as publicações na Internet são consideradas registros públicos, que permanecem lá para sempre e podem ser usadas por partes externas em relações públicas e ciclos de notícias como referências

# Do Que Você Precisa Saber

## Mídia social

Quase todos os empregados participam de alguma forma de redes sociais, e todos têm permissão para publicar sobre suas carreiras profissionais e empregos, desde que sigam as diretrizes acima. Independentemente da atividade, as linhas entre nossas identidades pessoais e profissionais podem se confundir quando publicamos algo no domínio público, e as publicações nas redes sociais podem afetar a forma como os outros veem a Salesforce. Lembre-se de que a internet é um local público, portanto comporte-se adequadamente.

# Integridade em Ação

- P** Vi uma postagem on-line que dizia coisas ruins sobre a empresa. O autor até afirmou trabalhar na Salesforce e, com base no nome de usuário, acho que sei quem é. O que devo fazer?
- R** Você deve discutir as suas preocupações e o que viu com o seu gestor e relatar à [Equipe de Redes Sociais](#), conforme detalhado na Política de Redes Sociais. Sempre mantenha um comportamento respeitoso e profissional online, assim como faria pessoalmente. Não responda à publicação online e não questione a pessoa que você acredita ser o autor da mensagem, pois essas ações podem agravar indevidamente a situação.

## Recursos



- Manual do Empregado - Redes Sociais
- Política Global de Comunicações



[Índice](#)

[Mensagens da Liderança](#)

[Nossos Valores Fundamentais](#)

[Nosso Código, Nossas Responsabilidades](#)

[Manifestando-se](#)

[Construindo Confiança com Nosso Pessoal](#)

[Construindo Confiança com Nossos Clientes](#)

[Construindo Confiança com Nossa Empresa e Investidores](#)

[Construindo Confiança com Nossas Comunidades](#)

**[Recursos Úteis](#)**

[Contatos](#)

[Recursos](#)

[Índice](#)

# Recursos Úteis



# Contatos

## Perguntas sobre Política de Uso Aceitável

Email

## Time Jurídico de Antitruste

Slack

Email

## Perguntas sobre Política de Doações da Empresas

Slack

## Employee Relations / Employee Success

BaseCamp

## Canal de denúncias [EthicsPoint](#)

## Equipe de Global Ethics & Integrity

Slack

## Perguntas sobre a Política Global de Presentes e Entretenimento

Email

## Equipe global de Government Affairs

Email

## Global Safety & Security team

Email

## Equipe de Global Trade

Slack

Email

## Equipe de Information Security

Email

## Perguntas Sobre Insider Trading Policy

Slack

Email

## Equipe de Relações com Investidores

Email

## Time Jurídico

Email

## Equipe de Lobbying Compliance

Email

## Equipe de Privacidade

Slack

Email

## Equipe de Relações Públicas

Slack

Email

## Equipe de Public Sector Ethics

Slack

Email

## Equipe de Revenue Recognition

Email

## Equipe de Redes Sociais

Email

# Recursos

[Adendo Global do Setor Público ao Código de Conduta](#)

[Aplicativo GEM](#)

[Canal de Denúncias EthicsPoint](#)

[Centro de Impacto do Empregado](#)

[Código de Conduta - Adendo Italiano](#)

[Código de Conduta Global para Fornecedores](#)

[Definição de Clientes do Setor Público](#)

[Definindo Lobbying em Aquisições](#)

[Diretriz de Conformidade de Lobby Corporativo Global](#)

[Diretriz de Presentes para o Setor Público](#)

[Diretrizes da Política de Transações Simultâneas](#)

[Diretrizes de Investimento para Executivos da Salesforce](#)

[Diretrizes de Side Letters](#)

[Diretrizes Éticas para IA Generativa](#)

[Diretrizes Sobre Insider Trading](#)

[Local de Trabalho Livre de Violência](#)

[Manual de Procedimentos de Gerenciamento de Registros](#)

[Manual do Empregado](#)

[Manual do Empregado - Álcool e Drogas no Local de Trabalho](#)

[Manual do Empregado - Comunicação de Preocupações](#)

[Manual do Empregado - Emprego de Parentes e Outros em um Relacionamento Pessoal](#)

[Manual do Empregado - Igualdade de Oportunidades de Emprego](#)

[Manual do Empregado - Local de Trabalho Livre de Assédio e Discriminação](#)

[Manual do Empregado - Política Antirretaliação](#)

[Manual do Empregado - Política de Portas Abertas](#)

[Manual do Empregado - Redes Sociais](#)

[Manual do Empregado - Segurança da Informação](#)

[Orientação para Denunciante de Locais Específicos](#)

[Página de Recursos sobre Global Trade](#)

[Perguntas Frequentes sobre o Government Entity Field no Org62](#)

[Policyforce](#)

[Política Ambiental Global](#)

[Política de Conflito de Interesses](#)

[Política de Conscientização do Cliente/Parceiro](#)

[Política de Contribuições Políticas dos EUA](#)

[Política de Direitos Humanos](#)

[Política de Doações da Empresa](#)

[Política de Engajamento do Slack](#)

[Política de Gerenciamento de Registros](#)

[Política de Global Trade](#)

[Política de Impacto do Empregado](#)

[Política de Saúde e Segurança](#)

[Política de Segurança da Informação](#)

[Política de Transações Simultâneas](#)

[Política de Uso Aceitável e de Serviços Externos](#)

[Política Global Anticorrupção](#)

[Política Global Antifraude](#)

[Política Global Antitruste](#)

[Política Global de Compras](#)

[Política Global de Comunicações](#)

[Política Global de Presentes e Entretenimento](#)

[Política Global de Privacidade do Controlador](#)

[Política Global de Viagens e Despesas](#)

[Política Sobre Insider Trading](#)

[Portal de Divulgação de Conflitos de Interesses](#)

[Pré-aprovação de Contribuições Políticas Pessoais](#)

[Programa Global de Conformidade com o Lobby](#)

[Regras Corporativas Vinculantes para Processadores de Dados \(Reino Unido, UE\)](#)

[SPIFFs de Parceiros, Bônus, Presentes e Outros Incentivos](#)

[Standard de Cortesias para o Setor Público](#)

[Standard de Segurança de Contractors](#)

[Vídeo de Treinamento de Global Trade](#)

[Vídeo de Treinamento sobre Insider Trading](#)

# Índice

Tópico	Página do Código de Conduta
Ações, compra e venda	<a href="#">Prevenindo Insider Trading</a>
Álcool	<a href="#">Mantendo Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos</a>
Antitruste	<a href="#">Concorrendo de Maneira Justa</a>
Armas	<a href="#">Mantendo Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos</a>
Assédio	<a href="#">Prevenindo Assédio e Discriminação</a>
Assédio sexual	<a href="#">Prevenindo Assédio e Discriminação</a>
Boicotes	<a href="#">Concorrendo de Maneira Justa</a>
Comércio internacional	<a href="#">Conduzindo o Comércio Global com Integridade</a>
Comunicação, eletrônica	<a href="#">Comunicando Sobre a Salesforce</a>
Comunicação, externa	<a href="#">Comunicando Sobre a Salesforce</a>
Comunicando preocupações	<a href="#">Manifestando Preocupações e Dúvidas</a>
Concorrência	<a href="#">Concorrendo de Maneira Justa</a>
Conflitos de interesses	<a href="#">Evitando Conflitos de Interesses</a>
Contribuições e atividades políticas	<a href="#">Participando no Processo Político</a>
Dados do cliente	<a href="#">Protegendo Informações Confidenciais do Cliente</a>
Despesas, viagens e negócios	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos Financeiros</a>
Direitos humanos	<a href="#">Respeito aos Direitos Humanos</a>
Discriminação	<a href="#">Prevenindo Assédio e Discriminação</a>
Doações e atividades beneficentes	<a href="#">Investindo em Nossas Comunidades</a>
Drogas	<a href="#">Mantendo Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos</a>

Tópico	Página do Código de Conduta
Empregos externos	<a href="#">Evitando Conflitos de Interesses</a>
Engajamento comunitário	<a href="#">Investindo em Nossas Comunidades</a>
Ética e compliance	<a href="#">Manifestando Preocupações e Dúvidas</a>
Ética na tomada de decisões	<a href="#">Fazendo Boas Escolhas</a>
Fazendo lobby	<a href="#">Trabalhando com o Setor Público</a>
Fazendo perguntas	<a href="#">Manifestando Preocupações e Dúvidas</a>
Fornecedores	<a href="#">Trabalhando com Parceiros de Negócios</a>
Fraude	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos Financeiros</a>
Gestão de registros	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos Financeiros</a>
Igualdade	<a href="#">Adotando e Promovendo a Igualdade</a>
Igualdade de Oportunidades de Emprego	<a href="#">Adotando e Promovendo a Igualdade</a>
Informações confidenciais	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos de Informações</a>
Informações relevantes não públicas	<a href="#">Prevenindo Insider Trading</a>
Insider trading	<a href="#">Prevenindo Insider Trading</a>
Inteligência Artificial (IA)	<a href="#">Uso Inteligente e Ético da Tecnologia</a>
Investigações	<a href="#">O que Acontece Quando Eu Manifesto uma Preocupação?</a>
Isenções	<a href="#">Isenções e Modificações</a>
Leis dos valores mobiliários	<a href="#">Prevenindo Insider Trading</a>
Leis trabalhistas	<a href="#">Respeito aos Direitos Humanos</a>
Membros da família, fazendo negócios com	<a href="#">Evitando Conflitos de Interesses</a>
Negócios com governo	<a href="#">Trabalhando com o Setor Público</a>
Pagamentos de facilitação	<a href="#">Prevenção de Suborno e Corrupção</a>

Tópico	Página do Código de Conduta
Perguntas da mídia	<a href="#">Comunicando Sobre a Salesforce</a>
Presentes e entretenimento	<a href="#">Lidando com Presentes e Entretenimento</a>
Procedimentos contábeis	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos Financeiros</a>
Propriedade intelectual	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos de Informações</a>
Proteção ambiental	<a href="#">Criando um Futuro Sustentável</a>
Recursos	<a href="#">Recursos Úteis</a>
Redes sociais	<a href="#">Comunicando Sobre a Salesforce</a>
Refeições, aceitar ou oferecer	<a href="#">Lidando com Presentes e Entretenimento</a>
Registros de empregados	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos de Informações</a>
Registros financeiros	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos Financeiros</a>
Relatórios de acidentes	<a href="#">Mantendo Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos</a>
Responsabilidades	<a href="#">Nossas Responsabilidades</a>
Retaliação	<a href="#">Tolerância Zero com Retaliação</a>
Retenção de documentos	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos Financeiros</a>
Segurança	<a href="#">Mantendo Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos</a>
Segurança da informação	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos de Informações</a>
Suborno	<a href="#">Prevenção de Suborno e Corrupção</a>
Sustentabilidade	<a href="#">Criando um Futuro Sustentável</a>
Terceiros	<a href="#">Trabalhando com Parceiros de Negócios</a>
Trabalho forçado	<a href="#">Respeito aos Direitos Humanos</a>
Uso de computadores e tecnologia	<a href="#">Protegendo Nossos Ativos de Informações</a>
Valores	<a href="#">Nossos Valores Fundamentais</a>



Código de Conduta 2025 [Salesforce.com](https://www.salesforce.com)