



Código de Conduta

Abrindo Caminhos. Construindo Confiança.

Índice

Mensagens de Liderança

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

Os Nossos Valores Fundamentais

- 5 Valores da Salesforce

O Nosso Código, as Nossas Responsabilidades

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



Manifestando-se

- 15 Fazer Perguntas e Levantar Preocupações
- 16 O Que Acontece Quando Eu Comunico Uma Preocupação?
- 17 Tolerância Zero para Retaliações

Criar Confiança com os Nossos Colaboradores

- 19 Adotar e Promover a Igualdade
- 20 Prevenir o Assédio e a Discriminação
- 22 Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos
- 23 Manter a Conformidade em Qualquer Lugar

Criar Confiança com os Nossos Clientes

- 25 Prevenir o Suborno e a Corrupção
- 28 Gestão de Presentes e Atividades de Entretenimento
- 31 Trabalhar com o Setor Público
- 34 Trabalhar com Parceiros Comerciais
- 36 Concorrência Leal
- 38 Fazer Negócios de Forma Honesta
- 40 Conduzir o Comércio Mundial com Integridade
- 42 Utilizar A Tecnologia de Forma Sensata e Ética
- 44 Proteção das Informações Confidenciais dos Clientes

Criar Confiança com a Nossa Empresa e os Investidores

- 47 Prevenção de Conflitos de Interesses
- 51 Prevenir o Abuso de Informação Privilegiada
- 53 Proteger as Nossas Informações
- 54 Proteger os Nossos Ativos Financeiros

Criar Confiança com as Nossas Comunidades

- 57 Construir um Futuro Sustentável
- 58 Respeitar os Direitos Humanos
- 59 Investir nas Nossas Comunidades
- 60 Participar no Processo Político
- 61 Comunicações sobre a Salesforce

Recursos Úteis

- 64 Contactos
- 65 Recursos
- 66 Índice



Uma Mensagem do CEO

Na Salesforce, estamos empenhados em manter a confiança, a ética e a integridade em tudo o que fazemos. Isto inclui tratar toda a gente com respeito, impulsionar um forte desempenho e tomar decisões que estejam de acordo com os nossos valores fundamentais. É por isso que pedimos a todos os funcionários que se comprometam a seguir o nosso Código de Conduta.

O Código de Conduta baseia-se nos nossos valores fundamentais: Confiança, Sucesso do Cliente, Inovação, Igualdade e Sustentabilidade. Serve como um guia claro para tomar decisões éticas e garante que nos mantemos alinhados com o que defendemos enquanto empresa.

Também temos uma política rigorosa de não-retaliação, segundo a qual todos os funcionários devem sentir-se confiantes para fazer perguntas ou levantar preocupações se algo não parecer correto, sem receio de consequências negativas. Manifestar-se é uma responsabilidade partilhada e é essencial para manter os nossos elevados padrões.

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

Com gratidão,



Marc Benioff
Chair e CEO



Uma Mensagem do Chief Legal Officer

O nosso novo Código de Conduta é a pedra angular do nosso compromisso de promover uma cultura ética e de elevada integridade ao ritmo da atividade e de manter o nosso valor fundamental de Confiança. O Código de Conduta, bem como os princípios e valores que expressa, são fundamentais para o nosso sucesso.

Na Salesforce, todos nós somos partes interessadas na confiança e partes interessadas uns nos outros. Cada um de nós desempenha um papel crucial na construção e manutenção da confiança dos nossos clientes, parceiros, reguladores e uns dos outros. O nosso novo Código de Conduta foi concebido para nos inspirar, orientar e permitir a tomada de decisões que reflitam os nossos valores fundamentais e princípios éticos, garantindo que agimos 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 a impulsionar e a viver trazem oportunidades incríveis de inovação e crescimento. No entanto, também apresentam novos desafios e considerações éticas. Ao abraçarmos esta nova era, é mais importante do que nunca manter os mais elevados padrões de integridade e comportamento ético.

O 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. Encorajo cada um de vós a lê-lo cuidadosamente, a compreender os seus princípios e a aplicá-los no vosso trabalho diário, nas vossas interações e nas vossas escolhas. Embora possa ser difícil recordar centenas de regras, é muito mais fácil recordar e promover os nossos valores fundamentais.

Juntos, continuamos a criar um local de trabalho onde o comportamento ético e as escolhas de elevada integridade são a norma. Obrigado pelo vosso empenho em defender estes valores, obrigado pela vossa dedicação ao nosso sucesso comum e obrigado por colocarem a confiança no centro de todas as nossas relações.

Com os melhores cumprimentos,

Sabastian V. Niles

Sabastian V. Niles

Presidente e Chief Legal Officer



Os Nossos Valores Fundamentais



Valores da Salesforce

Os nossos cinco valores fundamentais – Confiança, Sucesso do Cliente, Inovação, Igualdade e Sustentabilidade – criam valor para os nossos clientes e para o mundo. Os nossos valores orientam tudo o que fazemos como empresa e como indivíduos, desde a forma como trabalhamos com os nossos acionistas até à forma como nos apresentamos nas nossas comunidades.



Confiança

Criamos confiança através da integridade dos nossos colaboradores e da nossa tecnologia, transparência e liderança ética. Dedicamo-nos a criar relações de confiança, a ser responsáveis perante os nossos acionistas, a ouvir atentamente os nossos funcionários e a cumprir os nossos compromissos.

Sucesso do Cliente

Através de relações de confiança, ganhamos o privilégio de guiar os nossos clientes para que atinjam objetivos extraordinários. Somos o parceiro mais importante e relevante dos nossos clientes, orientando-os para o sucesso na economia digital em constante evolução.

Inovação

Inovamos em conjunto, com novas soluções, produtos e lançamentos que ajudam os nossos clientes a ligarem-se aos seus clientes de formas totalmente novas e a reimaginarem os seus negócios para o mundo da inteligência artificial (IA), onde os humanos com agentes impulsionam o sucesso, alimentados por IA, dados e ação. Aplicamos uma mente de principiante, criatividade e aprendizagem contínua para criar produtos visionários que sejam fáceis, integrados, escaláveis e globais.

Igualdade

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

Sustentabilidade

Promovemos uma mudança sistémica para ajudar todas as organizações a atingirem emissões líquidas de carbono nulas e a tornarem-se positivas para a natureza. Enfrentamos corajosamente a atual emergência climática, trazendo todo o poder da Salesforce para acelerar o percurso do mundo para a neutralidade carbónica.

○ Nosso Código, as Nossas Responsabilidades



Sobre o Nosso Código

Na Salesforce, somos tão intencionais em relação à nossa cultura como somos em relação aos nossos produtos, e acreditamos que o negócio é a maior plataforma para a mudança. Tratamo-nos bem uns aos outros e fazemos o que é correto para todas as nossas partes interessadas.

Vivemos os nossos valores através da integridade das ações que realizamos todos os dias.

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

Seguimos sempre as leis e os regulamentos aplicáveis, mesmo que sejam mais rigorosos 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 funcionários, operações, clientes e parceiros de negócios em todo o mundo, a Salesforce e todos os seus funcionários são obrigados a cumprir determinadas leis e regulamentos dos EUA que se aplicam não apenas no território dos EUA, mas onde quer que façamos negócios, inclusive em cada uma das nossas subsidiárias e ecossistemas a nível mundial, onde quer que estejam localizados. As leis e os regulamentos de outros países podem também aplicar-se às nossas operações locais, regionais ou globais.

O nosso Código inclui os tópicos que são especialmente relevantes para criar confiança com todos os nossos acionistas, incluindo:

- Os nossos colaboradores
- A nossa empresa e os investidores
- Os nossos clientes
- As nossas comunidades

Cada tópico do Código nos ajuda a fazer nosso trabalho com ética e integridade – o que é relevante para todas as partes interessadas e para o sucesso da empresa.

Importa notar que alguns links para recursos podem funcionar apenas para funcionários da Salesforce.



As Nossas Responsabilidades

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

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

É da responsabilidade de todos fazer sempre o que é correto e ajudar os outros a fazer o mesmo. Pomos isto em prática ao:

- Confiar nos nossos valores para orientar as nossas decisões e ações
- Preocupar-nos com os nossos colegas e cuidando deles
- Concluir atempadamente todas as formações que nos são atribuídas
- Compreender e cumprir o nosso Código e todas as políticas e procedimentos que se aplicam ao nosso trabalho, e procurar orientação e apoio para os compreender, conforme necessário
- Seguir as orientações e conselhos fornecidos pela nossa equipa Jurídica
- Colocar questões e comunicar preocupações sobre violações do nosso Código, políticas ou da lei aplicável
- Cooperar plenamente com as investigações, fornecer informações verdadeiras e manter a confidencialidade, conforme permitido pela lei aplicável

Responsabilidades Especiais dos Líderes de Pessoas

O nosso Código aplica-se a todos na Salesforce igualmente, mas os funcionários que lideram e supervisionam outros têm responsabilidades extras. Esperamos que os Líderes de Pessoas promovam a nossa cultura ética, modelando os nossos valores e estabelecendo o tom certo com as suas equipas ao:

- Darem o exemplo e optar sempre por agir com integridade
- Manifestarem-se quando existe um problema ou uma preocupação e encorajar os outros a fazerem o mesmo
- Certificarem-se de que todos os membros da equipa compreendem o Código e o que se espera deles
- Criarem um ambiente em que os membros da equipa saibam como comunicar preocupações e se sintam seguros ao fazê-lo, sem receio de retaliação
- Falarem regularmente com os membros da equipa sobre ética, integridade e conformidade
- Estarem sempre abertos às ideias, questões, preocupações e feedback dos membros da equipa
- Tratarem todos os membros da equipa de forma justa e respeitosa
- Encaminharem os problemas e questões para aqueles que melhor podem ajudar
- Encaminharem ou comunicarem adequadamente qualquer preocupação que possa indicar uma violação do nosso Código ou das nossas políticas



Liderar com Integridade na Salesforce

Na Salesforce, a integridade começa no topo. Espera-se que os nossos quadros superiores e executivos deem o exemplo, demonstrando de forma consistente o seu empenho no 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 funcionários sentem-se capacitados e habilitados a atuar com integridade, o que constrói uma cultura forte. Isto melhora a nossa reputação, atrai os melhores talentos e promove o sucesso a longo prazo. Fazemos das considerações éticas a base de todas as decisões.

Como empresa global, estamos empenhados em manter os mais elevados padrões de integridade. Poderá encontrar racionalizações para atuar de forma pouco ética, tais como:

- *"Eu não sabia"*
- *"Fi-lo pela empresa/para fazer avançar o nosso negócio"*
- *"É assim que se faz negócio"*
- *"Os nossos concorrentes estão a fazê-lo"*
- *"Sempre foi feito assim"*
- *"As políticas não interessam"*

Não se iluda: nenhuma destas racionalizações é uma desculpa válida para uma ação pouco ética. Se as encontrar, fale. Todos devemos manifestar-nos, levantar preocupações, fazer perguntas e reforçar o compromisso da empresa com a conduta ética e os princípios estabelecidos no nosso Código de Conduta. Na Salesforce, escolhemos o caminho ético, mesmo quando é difícil.

Fazer Boas Escolhas

Tomar decisões corretas e éticas nem sempre é fácil. Quando confrontado com uma situação complexa, utilize estas perguntas para o ajudar a tomar a decisão correta:



1
É legal?



3
Irá criar confiança junto de todas as nossas partes interessadas — funcionários, clientes, empresa e comunidade?



5
Sentir-se-ia confortável com a sua decisão se ela aparecesse nas notícias?



2
É coerente com os nossos valores, as nossas políticas e o nosso Código?



4
Beneficia a empresa como um todo — e não apenas um determinado indivíduo ou grupo?

Se responder "sim" a TODAS estas perguntas, tome a sua decisão com cuidado, pedindo conselhos ao longo do processo.

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

Se tiver dúvidas sobre qualquer aspeto de uma decisão, pode procurar ajuda junto de um ou mais destes recursos:

As políticas da nossa empresa, disponíveis no Policyforce

O seu gestor ou outro gestor da sua confiança

Employee Success (ES) através do BaseCamp

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

A linha de comunicação do [EthicsPoint](#)



Consequências da Não Conformidade

Na Salesforce, todos são responsáveis 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 regulamentos aplicáveis.

Qualquer violação da lei, deste Código ou de outras políticas ou processos da Salesforce pode resultar em ação disciplinar, até e inclusive 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, como multas, processos criminais e até mesmo prisão. As violações incluem qualquer evasão ou tentativa de contornar as 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 façam qualquer treinamento necessário. Os funcionários da Salesforce recebem o Código quando são contratados e reconhecem que o leram e compreenderam quando são integrados e, posteriormente, todos os anos. A falta de conhecimento do Código ou de outras políticas não isenta ninguém da responsabilidade pelo seu cumprimento nem desculpa a má conduta.

Isenções e Alterações

É raro que alguém seja isento de qualquer parte deste Código, independentemente da sua antiguidade ou posição. As isenções só podem ser concedidas de uma forma permitida por lei:

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

A Salesforce reserva-se o direito de modificar este Código a qualquer momento. Certas alterações ao Código devem ser aprovadas pelo conselho de administração da Salesforce e divulgadas publicamente, de acordo com as leis e regulamentos aplicáveis.

[Fazer Perguntas e Levantar Preocupações](#)[O Que Acontece Quando Eu Comunico Um Problema?](#)[Tolerância Zero para Retaliações](#)

Manifestando-se



Fazer Perguntas e Levantar Preocupações

Na Salesforce, esforçamo-nos por criar um ambiente em que as pessoas se sintam à vontade para colocar questões, comunicar preocupações e procurar ajuda.

Se alguma vez não tiver a certeza de como lidar com algo ou tiver uma preocupação sobre uma potencial má conduta, violação de políticas ou atividade ilegal, é importante que fale. Se sofrer, acreditar ter sofrido, testemunhar ou ouvir falar de discriminação, assédio, intimidação, retaliação ou qualquer outra conduta que viole este Código de Conduta, outras políticas da Salesforce ou a lei, tem o dever de levantar essa questão.

Lembre-se: A Salesforce depende que seus colaboradores façam perguntas e levistem preocupações de modo a tomar as medidas adequadas. A empresa não pode abordar uma preocupação se não tiver conhecimento da mesma.



Se tiver dúvidas ou quiser levantar uma preocupação, é fácil falar utilizando um destes recursos:

- A linha de comunicação do [EthicsPoint](#)
- Employee Success (ES) através da BaseCamp
- A [equipa de Global Ethics & Integrity](#)
- O seu gestor ou outro gestor da sua confiança

O [EthicsPoint](#) é a nossa linha de comunicação confidencial, operada por um terceiro independente contratado pela Salesforce. Está disponível 24 horas por dia, sete dias por semana e todos os dias do ano, em várias línguas. As denúncias podem ser feitas em linha ou por telefone (consulte a ligação para obter informações sobre os números de telefone gratuitos). Embora o encorajemos a identificar-se ao fazer uma denúncia, tem a opção de permanecer anónimo, quando permitido pela legislação local.

- Ao comunicar preocupações ao [EthicsPoint](#) ser-lhe-á atribuído um número de processo e um código de acesso especial (designado por chave de comunicação). Pode utilizar a chave de comunicação para verificar o estado da sua comunicação e fornecer detalhes adicionais e informações de acompanhamento.

Para além disso, alguns locais têm legislação sobre denúncias que exige processos específicos. Para mais informações, consulte as Orientações sobre Denúncias de Irregularidades - Específicas de Cada Local. Tenha em atenção que nada neste Código deve ser interpretado como limitando ou impedindo a sua capacidade de denunciar infrações a quaisquer agências governamentais.

O Que Acontece Quando Eu Comunico Uma Preocupação?

1

O seu relatório será analisado para determinar se se justifica uma investigação.

2

Se tal se justificar, será designado pessoal qualificado para efetuar o inquérito.

3

Se fornecer o seu nome, a Salesforce tomará medidas razoáveis para manter a sua identidade confidencial. As informações contidas no seu relatório só serão partilhadas com base no princípio da necessidade de conhecimento.

4

Esperamos que todas as pessoas envolvidas no processo de investigação cooperem de forma respeitosa, completa e honesta, sem tentar controlar ou influenciar a investigação de qualquer forma.

5

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

Se for contactado para participar numa investigação da empresa, você tem o dever de cooperar, dizer a verdade e manter a devida confidencialidade.

Tolerância Zero para Retaliações

A Salesforce não tolera retaliações de qualquer tipo contra qualquer pessoa que faça uma denúncia de boa fé ou que participe de uma investigação. Um relatório de boa-fé significa que acredita genuinamente que a preocupação que está a levantar é real. A retaliação é proibida, constitui uma violação do nosso Código e, quando comprovada, resultará em ações disciplinares.

Se testemunhar uma retaliação ou se acreditar que foi alvo de retaliação, registre um ticket na Employee Success (ES) através da [BaseCamp](#) para que a situação possa ser devidamente investigada.

Por **retaliação** entende-se qualquer ação destinada a punir alguém ou a impedir alguém de apresentar uma denúncia ou de participar numa investigação. Exemplos de retaliação incluem:

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

Recursos



- Manual do Funcionário – Política Anti-Retaliação
- Manual do Funcionário – Política de Portas Abertas
- Manual do Funcionário – Comunicação de Preocupações
- Orientações sobre Denúncias de Irregularidades - Específicas de Cada Local

Adotar e Promover a Igualdade

Prevenir o Assédio e a Discriminação

Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos

Manter a Conformidade em Qualquer Lugar

Criar Confiança com os Nossos Colaboradores



Adotar e Promover 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 proporcionamos a todos os funcionários e candidatos acesso a todas as nossas funções, benefícios e programas.

Por Que Isso é Importante

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

Como Chegamos Lá

Abraçamos a igualdade ao:

- Partilhar informações e procurar obter contributos de todos os nossos funcionários
- Ouvir todos os pontos de vista com cortesia e respeito
- Proporcionar acomodações adequadas aos funcionários que delas necessitem
- Tomar todas as decisões de emprego para funcionários atuais ou potenciais com base no mérito e tratamento justo

Integridade em Ação

P Um dos candidatos a uma vaga é altamente qualificado, mas tem uma deficiência. Preocupa-me a forma como se integrará na equipa e as adaptações de que necessitará. Posso ter isso em conta na minha decisão de contratação?

R A sua função como diretor é determinar se o candidato tem as qualificações necessárias para o cargo. A nossa equipa de adaptações irá então trabalhar consigo para determinar os requisitos da função e se podemos fornecer uma adaptação razoável específica para a deficiência. Na maioria dos casos, podemos efetuar adaptações que permitirão a qualquer pessoa qualificada com deficiência desempenhar a sua função.

Recursos



- Manual do Funcionário – Igualdade de Oportunidades no Emprego



Prevenir o Assédio e a Discriminação

Para Onde Vamos

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

Por Que Isso é Importante

A forma como nos tratamos uns aos outros é uma expressão dos nossos valores. Somos todos responsáveis por prevenir 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 fazer o nosso melhor trabalho. Isto aplica-se a qualquer pessoa que faça negócios ou interaja com a Salesforce e a todos os locais onde operamos.

Como Chegamos Lá

Prevenimos o assédio ilegal, a intimidação e a discriminação ao:

- Tratar os outros com a máxima dignidade e respeito
- Nunca tomar decisões de emprego com base em qualquer característica protegida
- Denunciar se testemunharmos uma conduta inadequada
- Abordar qualquer conduta inadequada, incluindo uma piada ou mesmo um elogio, que deixe alguém desconfortável, antes de chegar ao nível de assédio ilegal, intimidação ou discriminação

O Que Precisa de Saber

Caraterísticas protegidas são quaisquer caraterísticas pessoais protegidas por lei. Estas podem variar consoante a legislação local, mas incluem frequentemente:

- Raça
- Cor
- Religião
- Casta
- Sexo
- Origem Nacional ou Ascendência
- Idade
- Estado Clínico ou Deficiência
- Estatuto de Veterano
- Estado Civil
- Gravidez
- Orientação Sexual
- Identidade ou Expressão de Género

As definições de **assédio** e **discriminação ilegais** diferem em todo o mundo, mas geralmente incluem qualquer conduta – verbal, não verbal, escrita ou outra – relacionada com as caraterísticas protegidas de uma pessoa que crie um ambiente de trabalho indesejável, intimidante, hostil ou ofensivo para essa pessoa. Isto pode ir desde piadas ou comentários ofensivos a calúnias, insultos ou exclusão. O assédio sexual inclui propostas sexuais não desejadas, comentários sugestivos, ofertas de benefícios em troca de favores sexuais ou toques inapropriados. A intimidação é definida em termos gerais como um comportamento inadequado no local de trabalho que pode ou não estar relacionado com caraterísticas protegidas.

Integridade em Ação

P Recentemente, depois de uma reunião, ouvi dois colegas de trabalho a gozar com outro membro da nossa equipa. A conversa incluiu referências à etnia da pessoa. Embora a pessoa de quem estavam a falar não estivesse presente e provavelmente não tenha conhecimento da troca de impressões, estou preocupado com a situação. O que devo fazer?

R Deve comunicar o facto. Essa conversa foi ofensiva e violou o compromisso da Salesforce com a dignidade e o respeito pessoal. Este tipo de comportamento pode criar um ambiente de trabalho hostil, mesmo que não seja dirigido ao funcionário que o ouviu. A sua denúncia será levada a sério e tratada de forma tão confidencial quanto possível.

Recursos



Manual do Funcionário – Local de Trabalho Livre de Assédio e Discriminação

Política de Envolvimento do Slack

Adotar e Promover a Igualdade

Prevenir o Assédio e a Discriminação

Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos

Manter a Conformidade em Qualquer Lugar

Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos

Para Onde Vamos

Estamos empenhados na segurança, saúde e proteção de todos os nossos funcionários, contratantes (contractors) e convidados.

Por Que Isso é Importante

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 funcionários e apoia uma cultura sustentável de elevado desempenho.

Como Chegamos Lá

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

- Cumprir todas as normas de segurança e orientações do nosso Sistema de Gestão de Saúde e Segurança
- Comunicar riscos de segurança, ameaças à segurança, preocupações de segurança psicológica (por exemplo, ameaças, intimidação) e incidentes
- Garantir que a saúde e a segurança de nossos contratados sejam protegidas e estejam em conformidade com a Norma de segurança para contratantes da Salesforce
- Nunca trazer drogas ou álcool para o trabalho, usá-los no trabalho ou trabalhar sob a sua influência, exceto nos cenários descritos pela Política de Álcool e Drogas no Local de Trabalho
- Abordar prontamente as preocupações relacionadas com os riscos de segurança física e psicológica no local de trabalho
- Manter o local de trabalho livre de violência, ameaças e a utilização ou posse de armas
- Contactar os socorristas locais ou as autoridades policiais em caso de incidentes de segurança com risco de vida e de ameaças de auto-mutilação iminente
- Usar sempre os crachás de forma visível e assegurar que os convidados e os contratantes fazem o mesmo

Recursos



- Manual do Funcionário – Álcool e Drogas no Local de Trabalho
- Política de Saúde e Segurança
- Norma de Segurança para Contratantes (contractors) da Salesforce
- Local de Trabalho Livre de Violência

Manter a Conformidade em Qualquer Lugar

Para Onde Vamos

Quer trabalhemos no escritório, em casa ou em viagem, somos cuidadosos na forma como utilizamos o tempo e os recursos da empresa.

Por Que Isso é Importante

O local de trabalho moderno continua a evoluir e nós orgulhamo-nos da nossa capacidade de adaptação. Quer trabalhemos num dos nossos locais de trabalho, nas instalações de um cliente ou remotamente, as nossas elevadas expectativas de comportamento no local de trabalho permanecem as mesmas.

Como Chegamos Lá

Mantemo-nos em conformidade ao:

- Usar o tempo da empresa com sabedoria e respeitar o tempo dos outros
- Obter a aprovação adequada do superior hierárquico para quaisquer mudanças nos horários, locais ou arranjos de trabalho
- Agir adequadamente e da mesma maneira profissional dentro e fora do escritório
- Cumprir as nossas políticas e Código, independentemente de onde ou quando trabalhamos
- Proteger e usar adequadamente os ativos, equipamentos e informações da Salesforce

Integridade em Ação

P Normalmente, trabalho a partir de casa e desloco-me frequentemente em trabalho. Nem sempre tenho um local dedicado para trabalhar em casa e, por vezes, tenho de atender chamadas de trabalho importantes enquanto viajo. Preciso tomar alguma precaução especial ao trabalhar fora de um escritório da Salesforce?

R É importante lidar e proteger adequadamente as informações confidenciais em todas as circunstâncias. Isto inclui garantir que as informações confidenciais não são deixadas, armazenadas (física ou digitalmente) ou ouvidas por acaso em espaços acessíveis a pessoas que não têm autoridade para as ver ou aceder, incluindo outras pessoas que possam viver consigo. Além disso, deve ter-se o mesmo cuidado e discrição nas chamadas telefónicas ou de vídeo em todos os locais, incluindo durante as viagens ou quando se trabalha fora do escritório. Por exemplo, usar ecrãs de privacidade no seu computador portátil, trancar o seu computador portátil quando não estiver a ser usado, evitar mencionar informações confidenciais quando estiver em espaços públicos e tomar outras medidas para manter seguras as informações confidenciais da Salesforce e dos clientes.

Recursos



- Política de Segurança da Informação



[Índice](#)

[Mensagens de Liderança](#)

[Nossos Valores Fundamentais](#)

[Nosso Código, Nossas Responsabilidades](#)

[Manifestando-se](#)

[Criar Confiança com os Nossos Colaboradores](#)

[Criar Confiança com os Nossos Clientes](#)

[Criar Confiança com a Nossa Empresa e os Investidores](#)

[Criar Confiança com as Nossas Comunidades](#)

[Recursos Úteis](#)

[Prevenir o Suborno e a Corrupção](#)

[Gestão de Presentes e Atividades de Entretenimento](#)

[Trabalhar com o Setor Público](#)

[Trabalhar com Parceiros Comerciais](#)

[Concorrência Leal](#)

[Fazer Negócios de Forma Honesta](#)

[Conduzir o Comércio Mundial com Integridade](#)

[Utilizar A Tecnologia de Forma Sensata e Ética](#)

[Proteção das Informações Confidenciais dos Clientes](#)

Criar Confiança com os Nossos Clientes



Prevenir o Suborno e a Corrupção

Para Onde Vamos

Conquistamos negócios com a força das nossas soluções e construindo relações baseadas na integridade e na confiança. Nunca recorreremos ao suborno ou a outras práticas de corrupção na procura de negócios.

Por Que Isso é Importante

Conduzimos a nossa atividade de forma ética e livre de suborno e corrupção. O suborno prejudica a equidade, a transparência e a confiança, tanto no sector público como no privado. É ilegal em todas as jurisdições em que a Salesforce faz negócios e as suas consequências são graves, podendo incluir multas e penas de prisão.

Vivemos os nossos valores seguindo todas as leis aplicáveis e recusamos envolver-nos em atividades corruptas, mesmo que isso acarrete um custo ou que percamos uma oportunidade de negócio. Nenhum lucro vale o sacrifício dos nossos valores, e a busca do sucesso nunca é feita à custa da nossa integridade.

Como Chegamos Lá

Prevenimos o suborno e a corrupção ao:

- Nunca oferecer, prometer, autorizar, dar, fornecer, solicitar, aceitar ou receber um suborno, aliciação ou qualquer coisa de valor, direta ou indiretamente, a ou de funcionários do Governo ou outros, para obter uma vantagem comercial imprópria
- Nunca nos envolvermos em pagamentos de facilitação, mesmo quando tal possa ser legalmente aceitável
- Manter registos precisos e completos que representem verdadeiramente todas as transações financeiras
- Fazer negócios apenas com terceiros que partilhem o nosso compromisso com a integridade e práticas comerciais éticas
- Nunca utilizar um agente, consultor, revendedor, fornecedor, organização sem fins lucrativos ou qualquer outro terceiro para efetuar pagamentos indevidos em nosso nome – lembre-se de que tudo o que não podemos fazer diretamente, também não podemos fazer indiretamente (através de um terceiro)
- Evitar acordos não divulgados com quaisquer partes interessadas, transações desnecessariamente complicadas ou termos e condições ocultos
- Contactar a [equipa de Global Ethics & Integrity](#) quando precisarmos de orientação

O Que Precisa de Saber

Abaixo encontram-se algumas definições importantes para o ajudar a compreender 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, de ou para um indivíduo ou entidade, de forma a 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 os seus familiares), ou que represente uma vantagem ou possa ser trocada por uma vantagem, financeira ou outra, direta ou indiretamente, para o destinatário ou os seus familiares. Os exemplos incluem:

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

Uma **contrapartida** é a devolução de um montante pago (ou a pagar) como recompensa por um acordo comercial. Aceitar, solicitar, oferecer, prometer, autorizar ou dar uma comissão é uma violação do nosso Código.

O **termo Pessoal 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 de Governo.

Um **pagamento de facilitação** é uma gorjeta ou um pequeno pagamento a Pessoal do Governo para acelerar ou garantir uma ação governamental de rotina, não discricionária, à qual o pagador teria normalmente direito. Essas ações incluem normalmente a emissão de uma licença ou a prestação de serviços de utilidade pública. Isto é ilegal na maioria dos países e é sempre proibido na Salesforce, de acordo com nossa Política Global Anticorrupção.

Integridade em Ação

P Estou a trabalhar num país que tem muito potencial. Um consultor local aconselhou-me que, para ganhar um contrato importante com o governo, a empresa precisa da sua “boa vontade” ao contribuir para uma caridade local administrada pelo cônjuge de um funcionário público-chave. O que devo fazer?

R Comunicar isto através do [EthicsPoint](#) imediatamente. As contribuições para instituições de beneficência podem, por vezes, ser uma atividade comercial legítima. Mas também podem ser um canal ou um veículo para o suborno, mesmo quando a instituição de beneficência é legítima e trabalha por uma boa causa. A ligação ao funcionário público e as circunstâncias do pedido são suspeitas e podem indicar um pedido de suborno. Deverá encontrar um outro consultor local que esteja mais em sintonia com o nosso compromisso de fazer negócios com integridade.

P Um parceiro oferece-se para lhe pagar 5% dos pagamentos que recebe de um projeto de implementação com um cliente se o recomendar ao cliente e se o parceiro conseguir concluir o contrato com êxito. Sugerem que se chame aos pagamentos "honorários de consultoria" e explicam que a sua recomendação é apenas um negócio secundário.

R Rejeite imediata, assertiva e explicitamente a oferta e comunique-a através do [EthicsPoint](#) imediatamente. A troca solicitada seria uma aliciação. Uma aliciação é altamente imprópria e seria considerada tanto um conflito de interesses como uma violação do nosso Código de Conduta. Pode também ser ilegal. A forma como se reage numa situação como esta é muito importante. Não ser rápido, assertivo e explícito na rejeição da oferta pode dar a impressão de que o pedido está a ser considerado, ou ser interpretado como uma promessa de participar na má conduta, o que pode ser muito problemático para si e para a empresa.

P Um cliente indicou que pode renovar o seu contrato com a Salesforce se começarmos a trabalhar com um novo terceiro e lhe pagarmos um bônus de assinatura. Este terceiro parece ter laços com a família do nosso contacto de cliente. O que devo fazer?

R Não contrate esse terceiro e comunique imediatamente esta situação através do [EthicsPoint](#). Este pedido pode ser considerado um suborno, dissimulado como um pagamento a um terceiro, o que é proibido pelo Código de Conduta e pode ser ilegal.

P Precisamos de contratar um consultor para nos aconselhar sobre o processo de adjudicação de contratos públicos para os próximos projetos. Quais são alguns dos principais aspetos a ter em conta?

R Certifique-se de que os consultores são contratados para fins legítimos, documentados no contrato, e que existe um produto de trabalho válido que é fornecido por escrito. Estes consultores terão de ser objeto de um processo de adjudicação. Tenha em mente os requisitos de lobbying e informe a [equipa de Government Affairs](#).

Recursos



[Política Global Anticorrupção](#)

Gestão de Presentes e Atividades de Entretenimento

Para Onde Vamos

Dar ou receber presentes e entretenimento adequados pode ajudar-nos a construir e a reforçar as relações comerciais com as nossas partes interessadas. No entanto, os presentes e as atividades de entretenimento devem ser tratados com cuidado. Presentes e entretenimento impróprios 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 uma decisão comercial.

Por Que Isso é Importante

Por vezes, oferecemos ou aceitamos presentes e entretenimento de ou para as nossas partes interessadas como sinal de estima e apreço. No entanto, dar ou receber estes presentes pode colocar problemas éticos e jurídicos a todas as partes envolvidas. Para proteger a nossa reputação e a confiança dos nossos acionistas, é importante que nunca ofereçamos, prometamos, autorizemos, demos, forneçamos, solicitemos, aceitemos ou recebamos qualquer coisa que possa criar preconceitos ou conflitos de interesse reais ou aparentes, influenciar ou recompensar indevidamente ações ou decisões comerciais ou constituir um suborno.



Como Chegamos Lá

Lidamos com presentes e entretenimento de forma responsável ao:

- Assegurar 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 direcionar negócios para uma determinada organização
- Nunca utilizar fundos pessoais para oferecer presentes ou entretenimento em nome da empresa
- Ter especial cuidado se for solicitado para presentes ou entretenimento, o que pode resultar em parcialidade, impropriedade ou ilegalidade real ou aparente
- Nunca utilizar um consultor, revendedor, fornecedor, organização sem fins lucrativos ou qualquer outro terceiro para oferecer presentes ou entretenimento que não seria apropriado oferecermos diretamente

- Compreender as restrições que podem ser aplicadas e sempre cumprir a política da Salesforce relativamente a presentes e entretenimento envolvendo Clientes do Setor Público pois estes estão frequentemente sujeitos a requisitos específicos e rigorosos relacionados com presentes e entretenimento
- Obter pré-aprovação da equipa de Global Ethics & Integrity, através da aplicação GEM, antes de oferecer, prometer, autorizar, dar ou fornecer quaisquer presentes ou entretenimento a Pessoal 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 proporcionar quaisquer presentes ou entretenimento a alguém com a intenção de beneficiar Pessoal do Governo ou para contornar os requisitos de pré-aprovação estabelecidos pela Política Global de Presentes e Entretenimento
- Consultar o seu gestor ou a equipa de Global Ethics & Integrity se não tiver a certeza do que é apropriado ou permitido

O Que Precisa de Saber

Presentes e entretenimento, tal como referido no presente Código, é uma nomenclatura que se refere coletivamente a presentes, entretenimento, refeições, viagens e transportes, alojamento e hospitalidade, ou, de uma forma mais geral, a qualquer coisa de valor. Podem ser uma forma adequada de construir e reforçar relações comerciais, como sinal de estima e apreço. Os presentes e o entretenimento só devem ser usados para uma finalidade comercial legítima, criando um ambiente para discutir negócios, com a promoção, demonstração ou explicação dos produtos e serviços da Salesforce.

Os presentes e o entretenimento não devem ser (ou parecer ser) excessivos, extravagantes ou luxuosos. Elas não devem criar uma aparência de impropriedade ou um sentimento de obrigação ou expectativa.

Integridade em Ação

P Quero levar um cliente a jantar fora, mas não sei quanto é que vai custar por pessoa. O que devo fazer?

R Determine se é necessária a aprovação da GEM antes do jantar, avaliando se o cliente é um Cliente do Setor Público, juntamente com a avaliação do valor do jantar proposto para determinar os limites. Recomendamos sempre que escolha restaurantes com preços moderados e que verifique os preços dos menus com antecedência. Também pode querer definir as expectativas com o seu cliente para evitar surpresas durante a refeição. Também é importante verificar se o contacto do cliente está autorizado, de acordo com as políticas da sua entidade patronal, a aceitar esse jantar. Se o valor do jantar for superior ao limite monetário estabelecido pela Política Global de Presentes e Entretenimento, ou se não tiver a certeza, envie um pedido através da nossa aplicação GEM, solicitando a devida aprovação prévia.

P Um fornecedor convidou-me para assistir a um evento desportivo na sua suite, com comida e bebidas à disposição. Posso aceitar este entretenimento?

R Avalie o valor global da hospitalidade que lhe está a ser oferecida (bilhete de jogo, comida, bebidas, etc.). Se estiver para além do limite estabelecido pela Política Global de Presentes e Entretenimento, envie um pedido através da nossa aplicação GEM para uma análise adequada. Tenha em atenção que a oferta de presentes ou entretenimento por parte de um fornecedor pode parecer uma tentativa de influenciar uma decisão comercial, especialmente se for um decisor num negócio ou compra pendente, incluindo acordos de renovação. O Código de Conduta Global para Fornecedores da Salesforce também inclui regras específicas 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 público que supervisiona um dos nossos contratos, desenvolvemos uma amizade. O funcionário teve recentemente um filho e eu gostaria de enviar um pequeno presente para assinalar este marco. No entanto, o nosso contrato está atualmente a ser revisto e estou preocupado com a forma como isso poderá acontecer. Posso enviar um presente?

R Tem de obter a aprovação da equipa de Global Ethics & Integrity, através da aplicação GEM, antes de oferecer ou dar presentes, entretenimento, refeições ou qualquer coisa de valor a um Cliente do Setor Público. Isto aplica-se independentemente do valor e mesmo que haja uma motivação pessoal para o fazer, não relacionada com a nossa atividade. Os funcionários públicos estão sujeitos a regulamentos rigorosos e o envio de um presente durante a revisão de um contrato pode parecer um suborno. A equipa de Global Ethics & Integrity analisará o seu pedido e ajudará a determinar se existe uma forma adequada de estender a sua boa vontade nesta circunstância.

Recursos



- Aplicação GEM**
- Política Global Anticorrupção**
- Política Global de Presentes e Entretenimento**
- Código de Conduta Global para Fornecedores**
- SPIFFs de Parceiros, Bónus, Presentes e Outros Incentivos**

Trabalhar com o Setor Público

Para Onde Vamos

Temos o privilégio de manter relações com Clientes do Setor Público e parceiros de políticas públicas em todo o mundo. As nossas interações com estes clientes e indivíduos são regidas por leis e regulamentos rigorosos. Assumimos as responsabilidades especiais destas relações.

Por Que Isso é Importante

Os Clientes do Setor Público gastam fundos públicos quando celebram contratos. Isto significa que tanto eles como as empresas com quem fazem negócios estão sujeitos a requisitos legais e éticos mais exigentes. Ganhamos confiança mostrando que compreendemos e respeitamos estes requisitos. O não cumprimento destes requisitos pode levar à rescisão do contrato, a sanções penais e civis e à suspensão ou exclusão de contratos públicos.

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
- Cumprir sempre 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 equipa de Global Ethics & Integrity, através da aplicação GEM, antes de oferecer, prometer, autorizar, dar ou fornecer qualquer presente ou entretenimento a Pessoal do Governo, independentemente do valor ou tipo, salvo indicação em contrário na Política Global de Presentes e Entretenimento
- Nunca oferecer, prometer, autorizar, dar ou fornecer quaisquer presentes ou entretenimento a alguém com a intenção de beneficiar o Pessoal do Governo, ou para contornar 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 à receção de presentes e entretenimento, e podem ter de divulgar e registar tais instâncias nos registos da sua entidade
- Cumprir todos os requisitos de divulgação de contratos públicos e de lobbying
- Garantir que todas as nossas comunicações e apresentações a clientes do setor público e parceiros de políticas públicas são transparentes e exatas

A Adenda Global do Setor Público ao Código de Conduta abrange os requisitos legais, éticos e outros requisitos exclusivos que se aplicam às interações da Salesforce com os Clientes do Setor Público. Todos os funcionários que prestam apoio a Clientes do Setor Público devem compreender e seguir as políticas descritas nessa Adenda. Se não tiver a certeza de estar a fazer negócios com um Cliente do Setor Público, contacte a [equipa de Public Sector Ethics](#) para obter orientação.

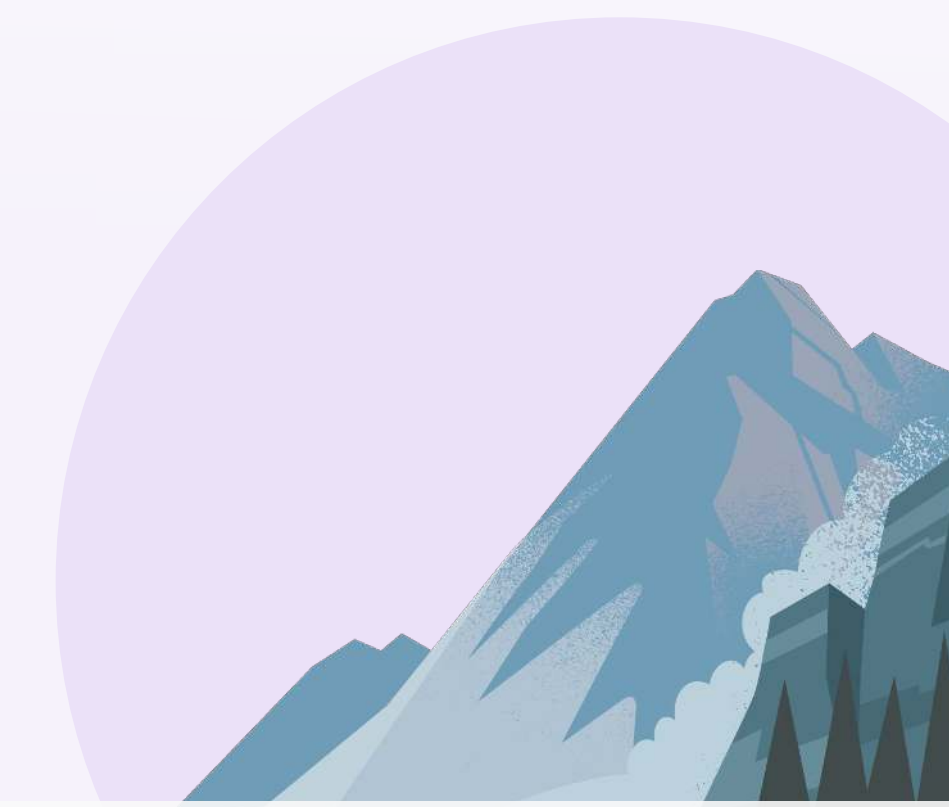
O Que Precisa de Saber

Os **Cientes do Setor Público** incluem Entidades Governamentais, Entidades de Propriedade do Governo e Pessoal do Governo, definidos abaixo. Os Clientes do Setor Público incluem não só os nossos clientes, mas também potenciais clientes e parceiros comerciais. Para obter a versão mais recente destas definições, consulte a Adenda Global do Setor Público ao Código de Conduta.

- **Entidade Governamental** significa qualquer organização governamental nacional, estatal, provincial, municipal, local, das Primeiras Nações ou nativo-americana, incluindo qualquer departamento, agência, ministério, instrumento ou sucursal 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 detidas ou controladas por uma Entidade Governamental. Os exemplos incluem:
 - Empresas detidas (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 Públicas" ou "SOEs"), como uma escola ou universidade pública, hospital público, empresa petrolífera estatal, banco, companhia aérea, energia, água e outros serviços públicos, agência alfandegária ou fundo soberano
 - Empresas detidas ou controladas por uma família real ou, se fora dos EUA, um partido político
- **O Pessoal 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.

Lobbying e Conformidade Política

As comunicações com Pessoal do Governo que tentam influenciar a sua tomada de decisões podem desencadear requisitos de conformidade de lobbying para a Salesforce e para os funcionários individuais, tais como registos e divulgações. Isto inclui decisões sobre ações legislativas e, em alguns locais, vendas e atividades de desenvolvimento comercial. O nosso Programa Global de Conformidade de Lobbying permite-nos recolher e analisar as interações dos nossos funcionários com o Pessoal do Governo para cumprir os requisitos legais aplicáveis.



Integridade em Ação

P Estou a pensar em contratar alguém para uma vaga que trabalhou anteriormente para um Cliente do Setor Público. Este facto suscita alguma preocupação?

R Sim. Os antigos funcionários públicos podem enfrentar restrições quanto às empresas para as quais podem trabalhar e aos tipos de trabalho que podem efetuar. Por exemplo, podem não ser autorizados a vender produtos ou serviços da Salesforce ao seu antigo empregador durante anos após terem deixado o serviço público. A não ser que tenha recebido formação especializada como membro da nossa equipa de Recruiting, [contacte a equipa de Public Sector Ethics](#) antes de discutir as oportunidades de emprego da Salesforce com Funcionários Públicos atuais ou antigos.

P Sou um Executivo de Contas do setor público que se vai reunir com um Chief Information Officer do Estado para discutir a adição de um novo produto Salesforce ao seu contrato de cliente. Preciso de me preocupar com o lobbying?

R Sim. Em algumas jurisdições, a definição de "lobbying" abrange as tentativas de influenciar a adjudicação de um contrato público fora de um processo formal de aquisição. Deve divulgar esta reunião no questionário de lobbying aplicável. Se não estiver num programa de conformidade de lobbying e não receber um questionário, deve [contactar a equipa de Lobbying Compliance](#) para obter orientação.

Recursos



- Política Global Anticorrupção
- Diretrizes Globais de Conformidade para o Lobbying Empresarial
- Política Global de Presentes e Entretenimento
- Adenda Global do Setor Público ao Código de Conduta
- Perguntas Frequentes sobre o Government Entity Field no Org62
- Definição de Lobbying em Matéria de Contratos Públicos
- Norma de Cortesia do Setor Público
- Definição de Clientes do Setor Público
- Diretrizes para a Oferta de Presentes no Setor Público

Trabalhar com Parceiros Comerciais

Para Onde Vamos

As nossas relações com parceiros comerciais, tais como agentes, consultores, fornecedores, revendedores e distribuidores, ajudam-nos a servir clientes em todo o mundo. As suas ações refletem-se em nós e têm impacto no mundo. Por conseguinte, só trabalhamos com parceiros comerciais que defendam os nossos valores.

Por Que Isso é Importante

As nossas relações com os parceiros comerciais são importantes para o nosso trabalho. Temos de poder confiar que estes parceiros estão empenhados em fazer negócios à nossa maneira de forma justa e com integridade. Podemos ser responsabilizados pela má conduta dos nossos parceiros comerciais e fornecedores, mesmo que não tenhamos conhecimento dessa má conduta.

Como Chegamos Lá

Garantimos que os nossos parceiros comerciais partilham os nossos valores ao:

- Trabalhar apenas com quem tenha passado por um processo de diligência devida baseado no risco (incluindo diligência devida legal baseada no risco para revendedores, parceiros de consultoria e parceiros estratégicos) e que cumpra os nossos requisitos de compromisso
- Fazer negócios apenas com parceiros comerciais que partilhem o nosso compromisso com a integridade e práticas comerciais éticas
- Nunca utilizar um parceiro comercial para fazer algo que as nossas políticas ou a lei não nos permitam fazer diretamente
- Evitar até mesmo a aparência de conflitos de interesses nas nossas parcerias comerciais
- Nunca solicitar nem aceitar nada de valor de um parceiro comercial em troca da retenção de negócios ou do direcionamento de negócios para uma determinada organização
- Escolher e avaliar todos os parceiros comerciais com base em medidas claras e objetivas, como a qualidade, o serviço, o preço e a disponibilidade
- Comunicar ao [EthicsPoint](#) quaisquer preocupações de boa-fé relativas a conduta incorreta de terceiros

Integridade em Ação

P No decurso de um compromisso com um fornecedor, reparei que um conjunto de licenças governamentais que normalmente demora várias semanas a ser aprovado foi aprovado numa questão de dias. Este fornecedor é conhecido por estar bem relacionado com várias entidades e funcionários governamentais. Preocupa-me que o fornecedor possa estar a dar algum incentivo para que as licenças sejam aprovadas rapidamente. Devo comunicar as minhas preocupações?

R Sim. Independentemente de o fornecedor estar ou não envolvido em condutas incorretas, deve comunicar esta preocupação ao seu gestor ou [EthicsPoint](#). A Salesforce e os funcionários individuais podem ser responsabilizados pelas ações dos nossos terceiros. A denúncia ajuda a protegê-lo a si e à empresa.

P Estou a trabalhar com um revendedor que solicitou um desconto muito elevado para um negócio do setor público que vai para além do que é considerado normal nessa região. O revendedor afirma que o grande desconto é necessário para concretizar o negócio. No entanto, não existem fornecedores concorrentes e não parece haver outra justificação comercial clara para o desconto. Também ouvi rumores sobre ligações pessoais entre o revendedor e o cliente final do setor público. O que devo fazer?

R Os descontos injustificados podem criar fundos secretos a partir dos quais podem ser pagos subornos e contrapartidas, que são ilegais. Deve contactar imediatamente a [equipa de Global Ethics & Integrity](#) para obter orientação. Eles analisarão os factos e aconselharão sobre como proceder de forma a proteger a Salesforce e, se possível, permitir que o negócio prossiga em segurança.

Recursos



Política de Sensibilização de Clientes/Parceiros

Política Global Anticorrupção

Política Global de Compras

Concorrência Leal

Para Onde Vamos

Competimos e ganhamos negócios através de práticas éticas e honestas no mercado. Recolhemos informações sobre os nossos concorrentes através de fontes legítimas e nunca tentamos restringir o comércio livre e justo.

Por Que Isso é Importante

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

Como Chegamos Lá

Competimos de forma justa ao:

- Nunca discutir ou chegar a acordos com concorrentes sobre preços, licitações ou alocação de clientes ou mercados
- Nunca trocar informações sensíveis em termos de concorrência com nossos concorrentes
- Nunca chegar a acordos ou entendimentos impróprios com outras empresas para não contratar ou recrutar funcionários uns dos outros (às vezes chamados de acordos de "não-aliciamento") (às vezes chamados de acordos "no-poach")
- Nunca ditar os preços pelos quais os parceiros de negócios da Salesforce devem vender para os clientes finais
- Nunca concordar com quaisquer sugestões de concorrentes para entrar em acordos ou arranjos que possam restringir a concorrência e relatar prontamente tais incidentes à [equipa Jurídica de Antitruste da Salesforce](#)
- Nunca recolher informações sobre os nossos concorrentes, direta ou indiretamente, através de meios manipuladores ou enganadores

Além disso, é importante que comuniquemos com cuidado, tanto interna como externamente, para não criar a impressão errada de que a Salesforce se envolve em qualquer tipo de comportamento anticoncorrencial ou abusivo, age de forma desonesta ou de má fé, ou domina qualquer mercado potencial. Todas estas práticas criam potenciais preocupações legais para a Salesforce.

O Que Precisa de Saber

Exemplos de atividades que podem violar as leis da concorrência:

Dividir ou repartir os mercados, quando os concorrentes acordam em limitar as suas atividades de venda relacionadas com determinados territórios ou clientes de uma forma que reparte os clientes ou os mercados entre eles

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

Acordos entre empresas para não contratar ou recrutar os respetivos funcionários

Boicote, quando os concorrentes acordam em evitar negociar com um determinado cliente ou fornecedor

Fraude nas licitações, em que os concorrentes acordam entre si licitar de uma forma que permita a vitória de um determinado proponente

Não se esqueça de que os “acordos” não têm de 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 destes tópicos surgir durante uma conversa com um concorrente, interrompa imediatamente a conversa e comunique-a à [equipa Jurídica de Antitruste da Salesforce](#).

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

Integridade em Ação

P Sou um Executivo de Contas e o meu homólogo de outra empresa de CRM contactou-me para propor que partilhássemos entre nós informações sobre as próximas oportunidades de clientes, para podermos decidir quem deve procurar quais, de modo a não irmos atrás das mesmas oportunidades. Devo concordar com a proposta do meu homólogo?

R Não. Este cenário descreve um convite para se envolver na atribuição de mercados, o que é ilegal ao abrigo das leis da concorrência, pode ser processado criminalmente e é estritamente proibido ao abrigo da Política Global de Antitruste da Salesforce. Também é geralmente inadequado, ao abrigo das leis da concorrência, partilhar informações sensíveis do ponto de vista da concorrência, que podem incluir informações sobre oportunidades para os clientes, com um concorrente.

Recursos

[Política Global de Antitruste](#)



Fazer Negócios de Forma Honesta

Para Onde Vamos

Fazemos negócios com a máxima integridade e comunicamos honestamente com as nossas partes interessadas.

Por Que Isso é Importante

Sermos claros e sinceros sobre o valor genuíno dos nossos produtos e serviços cria confiança junto dos nossos acionistas e mantém a nossa reputação forte.

Como Chegamos Lá

Fazemos negócios honestamente ao:

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



Integridade em Ação

P Sou um Executivo de Contas e um cliente contactou-me sobre a troca de subscrições não utilizadas de um produto para outro. Parece que não têm conhecimento dos direitos de troca previstos no seu contrato. Devo informar o cliente dos seus direitos de troca e deixá-lo trocar os produtos, ou devo cobrar ao cliente as subscrições de novos produtos, para ganhar mais ACV?

R Deve agir com integridade e informar o cliente do seu direito contratual de trocar a subscrição. A Salesforce só quer negócios obtidos da forma correta.

P O meu cliente requer uma funcionalidade específica do produto para o seu caso de utilização e fez uma pergunta pormenorizada sobre isso no último dia do trimestre, antes de fechar o negócio. Não estou 100% certo de que o produto faz o que o cliente precisa. Devo garantir ao cliente que o produto inclui a funcionalidade necessária, de modo a fechar o negócio dentro do trimestre?

R Não. Deve verificar se o produto satisfaz as necessidades do cliente e evitar qualquer deturpação da funcionalidade do produto, independentemente do impacto potencial no negócio e no seu calendário.

P Estou a pensar em novas estratégias de publicidade para um dos nossos produtos. Tive uma ótima ideia para um slogan que penso que vai ter impacto nos nossos clientes. Posso começar a utilizar o slogan na correspondência com potenciais clientes?

R Deve solicitar a aprovação de toda a nova linguagem de marketing para que possa ser analisada quanto à sua exatidão e adequação. Levamos a sério o nosso compromisso para com os nossos clientes e asseguramos que representamos os nossos produtos de forma honesta e transparente.

Recursos



Manual do Funcionário

Política Global Antifraude

Política Global de Viagens e Despesas

Conduzir o Comércio Mundial com Integridade

Para Onde Vamos

A Salesforce está empenhada em seguir todas as leis de comércio internacional que regem os nossos negócios em todo o mundo. Estas incluem o controlo das exportações, sanções económicas, anti-boicote e leis e regulamentos aduaneiros.

Por Que Isso é Importante

As leis do comércio internacional afetam a forma como vendemos e exportamos os nossos produtos e serviços em todo o mundo. Como uma empresa sediada nos EUA, a Salesforce e todos os seus funcionários devem cumprir as sanções dos EUA, as leis de controlo de exportação e os regulamentos nas nossas operações em todo o mundo, incluindo em cada uma das nossas subsidiárias mundiais. As leis e os regulamentos de outros países podem também aplicar-se às nossas operações regionais ou globais. Estas leis são complexas e variam consoante as jurisdições. As violações podem significar grandes penalizações para a Salesforce. Compreender e cumprir estas leis ajuda a proteger a nossa reputação e o futuro do nosso negócio global.

Como Chegamos Lá

Conduzimos o comércio mundial com integridade ao:

- Conhecer e seguir as regras de controlo de exportações, os procedimentos de classificação e os requisitos de comunicação que se aplicam à venda do nosso software e serviços em todo o mundo
- Triagem de clientes e parceiros de negócios para identificar partes sancionadas ou restritas
- Implementação de controlos para impedir o acesso a partir de territórios embargados
- Analisar sinais de alerta que possam indicar uma transação proibida
- Implementação de controlos em envios internacionais
- Alertar a [equipa de Global Trade](#) sobre quaisquer possíveis preocupações de conformidade comercial, incluindo qualquer preocupação de que uma transação possa envolver uma parte, utilização final ou território proibido, e qualquer pedido de participação num boicote internacional

Integridade em Ação

P Estou a trabalhar num projeto com um parceiro da Salesforce e o parceiro pediu-me para partilhar com ele um kit de desenvolvimento de software (SDK) que tem de ser descarregado em alguns países. O parceiro não é uma entidade proibida ou sujeita a restrições. Há restrições comerciais a nível mundial a considerar?

R Potencialmente. Descarregar um SDK pode ser considerado uma exportação. Embora a Salesforce faça uso de licenças de controlo de exportação para distribuir os nossos produtos em todo o mundo, devemos ser cuidadosos ao partilhar código de origem, código de objeto, componentes para descarregamento ou documentos técnicos – incluindo aqueles que contêm informações sobre criptografia – no decorrer de nossas operações. A Salesforce tem um programa de controlo de exportações concebido para garantir a conformidade das exportações dos nossos produtos geralmente disponíveis, mas os pedidos ou circunstâncias especiais devem ser comunicados à equipa de Global Trade para consideração. Neste caso, a equipa de Global Trade pode ajudar a identificar o Número de Classificação do Controlo de Exportação (ECCN) do SDK e se existem restrições à exportação para o parceiro.

Recursos



- Política de Sensibilização de Clientes/Parceiros
- Política de Comércio Global
- Página de Recursos do Comércio Global
- Vídeo de Formação sobre Comércio Global



Utilizar A Tecnologia de Forma Sensata e Ética

Para Onde Vamos

Quando utilizamos novas ferramentas poderosas, como a Inteligência Artificial (IA) e outras tecnologias emergentes, fazemo-lo com cuidado e integridade. Também trabalhamos para identificar riscos e ajudar os nossos clientes e parceiros comerciais a utilizar os nossos produtos de forma ética.

Por Que Isso é Importante

Sabemos como a tecnologia evolui rapidamente. Tecnologias como a IA podem ajudar a tornar-nos mais produtivos e criativos, mas a sua utilização pode também suscitar preocupações éticas. Estamos empenhados na utilização responsável da IA e da tecnologia em geral e exigimos que os nossos clientes e parceiros comerciais respeitem os mesmos padrões na utilização que fazem dos nossos produtos.

Como Chegamos Lá

Usamos a tecnologia com sabedoria e ética ao:

- Usar apenas a IA para tarefas e projetos internos se tivermos aprovação explícita para fazê-lo, conforme descrito nas políticas e noutros documentos que regem o uso de IA na Salesforce
- Cumprir as nossas políticas internas ao usar a IA de terceiros ou produtos ou funcionalidades da Salesforce com IA
- Proteger a privacidade dos dados e a propriedade intelectual ao usar tecnologia, incluindo ferramentas de IA
- Rever cuidadosamente o conteúdo gerado pela IA quanto à precisão e adequação antes de o usar



O Que Precisa de Saber

A identificação dos riscos é fundamental para garantir que os nossos produtos não são utilizados de formas proibidas. Os riscos colocados pela atividade do cliente ou do parceiro requerem uma avaliação especializada e podem levar à suspensão da conta, a limitações de serviço ou à recusa de integração de potenciais clientes.

Utilização indevida por parte dos clientes

Comunique prontamente quaisquer preocupações relativas à potencial utilização indevida dos nossos produtos, incluindo a utilização não autorizada de produtos de IA, por parte de clientes ou parceiros existentes ou potenciais (incluindo revendedores, parceiros da AppExchange (ISV) e parceiros de consultoria) à [equipa AUP Compliance](#).

Uso indevido por funcionários

Para questões relacionadas com a potencial utilização indevida dos nossos produtos por funcionários, incluindo, mas não se limitando a, produtos de IA, comunique as suas preocupações a [EthicsPoint](#).

Recursos



- Política de Utilização Aceitável e de Serviços para o Exterior
- Política de Sensibilização de Clientes/Parceiros
- Diretrizes Éticas para a IA Generativa



Proteção das Informações Confidenciais dos Clientes

Para Onde Vamos

Tratamos todas as informações confidenciais do cliente com a máxima integridade e tratamo-las em conformidade com os nossos compromissos contratuais e com as leis de proteção de dados.

Por Que Isso é Importante

Proteger a segurança e a privacidade das informações confidenciais do cliente reforça a confiança do cliente na Salesforce. Cumprimos as muitas leis e regulamentos que se aplicam à recolha, armazenamento, utilização, transferência e eliminação dos dados do cliente e respeitamos sempre as informações confidenciais dos nossos clientes.

Como Chegamos Lá

Protegemos as informações confidenciais do cliente ao:

- Respeitar as instruções do cliente em relação ao processamento, segurança e confidencialidade das informações confidenciais do cliente
- Nunca divulgar informações confidenciais do cliente a ninguém fora da Salesforce sem a aprovação da [equipa Jurídica da Salesforce](#)
- Usar as informações confidenciais do cliente apenas quando necessário para fornecer serviços aos nossos clientes e compartilhando-as apenas com aqueles que têm permissão para visualizá-las
- Compreender e cumprir 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
- Comunicar quaisquer incidentes de segurança suspeitos ou confirmados à [equipa de Information Security](#)



O Que Precisa de Saber

As **informações confidenciais do cliente** incluem todas as informações divulgadas por um cliente à Salesforce, seja oralmente 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 do cliente incluem os dados do cliente.

Os **dados do cliente** incluem todas as informações e dados que os clientes e os seus utilizadores enviam para a Salesforce ou que são enviados em nome dos clientes através dos serviços ou aplicações da Salesforce, tais como contactos, 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 corresponder-me com um parceiro por e-mail, enviei-lhe acidentalmente uma lista com informações sobre contas de clientes, incluindo nomes de funcionários, endereços de e-mail e números de telefone. O que devo fazer?
- R** Comunique imediatamente a situação à [equipa de Information Security](#). Apesar de ter sido acidental, as informações confidenciais do cliente foram partilhadas de forma inadequada e a Salesforce tem de tomar medidas rápidas para resolver o que aconteceu, de forma a cumprir as leis de privacidade de dados aplicáveis e manter a confiança dos nossos clientes.

Recursos



- Regras Corporativas Vinculativas para Processadores de Dados (Reino Unido, UE)
- Manual do Funcionário – Segurança da Informação
- Política de Segurança da Informação
- Política de Gestão de Registos
- Manual de Procedimentos para a Gestão de Registos



Prevenção de Conflitos de Interesses

Prevenir o Abuso de Informação Privilegiada

Proteger as Nossas Informações

Proteger os Nossos Ativos Financeiros

Criar Confiança com a Nossa Empresa e os Investidores



Prevenção de Conflitos de Interesses

Para Onde Vamos

Protegemos a Salesforce e os nossos acionistas colocando os interesses da empresa à frente dos nossos interesses ou ganhos pessoais. Evitamos até mesmo a aparência de um conflito de interesses em todas as nossas decisões e interações comerciais. Revelamos atempadamente um conflito de interesses se não o pudermos evitar.

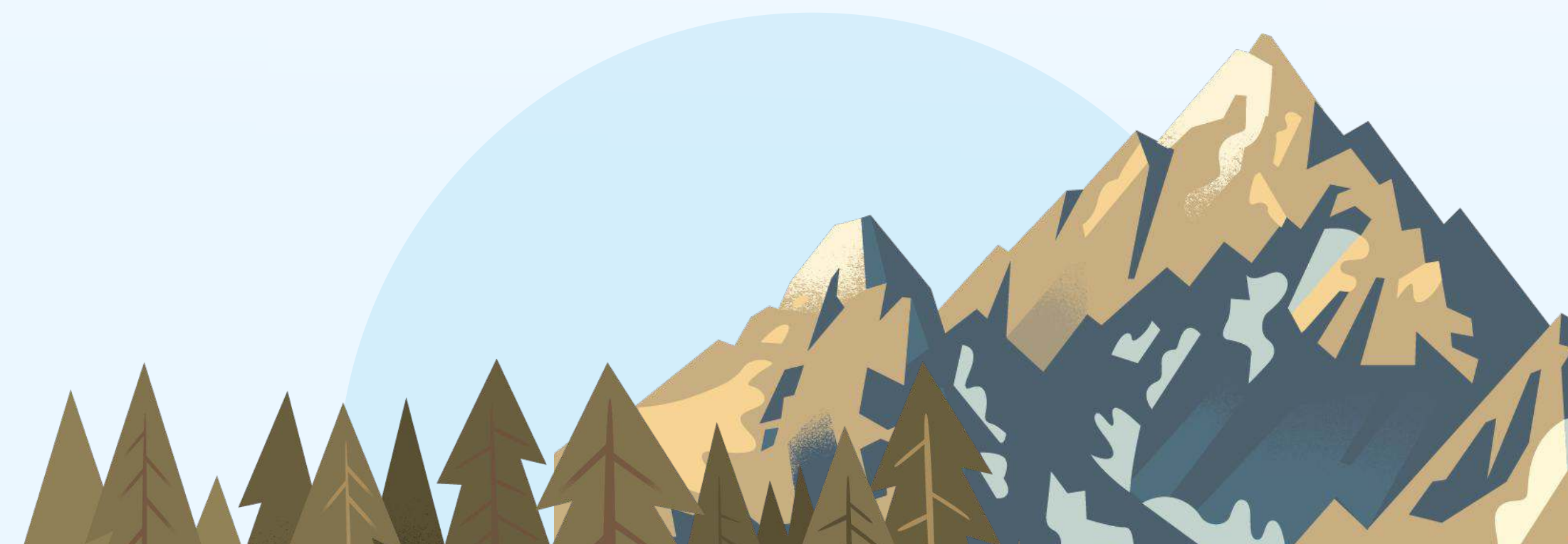
Por Que Isso é Importante

A nossa reputação baseia-se no nosso valor de confiança. Os intervenientes que trabalham connosco precisam de saber que estamos a tomar decisões inteligentes e imparciais. Evitar conflitos de interesses ajuda a garantir que estamos a usar bom senso, eliminando potenciais preconceitos do processo de tomada de decisões. Se surgir um conflito de interesses, revelamo-lo de imediato. 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 funcionários estão recetivos a potenciais conflitos, é mais fácil encontrar uma forma de os gerir e atenuar as suas implicações. A transparência gera confiança.

Como Chegamos Lá

Evitamos e gerimos os conflitos de interesse ao:

- Estar atento a situações em que possam surgir conflitos de interesses, tais como situações que envolvam relações pessoais, atividades comerciais externas ou interesses financeiros pessoais, e estar consciente da forma como as nossas relações e interesses pessoais podem influenciar, ou ser vistos como influenciando, o nosso discernimento e as nossas decisões
- Discutirmos imediatamente potenciais conflitos de interesses com os nossos superiores hierárquicos
- Divulgarmos todos os conflitos de interesses reais ou potenciais, incluindo atividades comerciais externas e restrições de emprego pós-governamental, à equipa de Global Ethics & Integrity, utilizando o Portal de Apresentação de Conflitos de Interesses
- Não participar em quaisquer atividades comerciais externas antes de obter aprovação total para as mesmas, tal como estabelecido na Política de Conflitos de Interesses
- Cumprir devidamente as ações exigidas pela empresa para mitigar ou resolver um conflito de interesses e retirarmo-nos adequadamente das decisões em que possa surgir um conflito de interesses real ou potencial



O Que Precisa de Saber

Um **conflito de interesses** é qualquer situação em que uma oportunidade de ganho ou promoção pessoal possa competir com os melhores interesses da empresa. Os conflitos de interesses podem surgir quando as nossas atividades ou relações pessoais, sociais ou financeiras interferem, parecem interferir ou têm o potencial de interferir com a nossa objetividade, discernimento ou lealdade quando agimos em nome da empresa ou de qualquer uma das suas subsidiárias.

Os conflitos de interesses podem surgir de várias formas e podem assumir muitos contornos diferentes. O nosso Código não pode descrever todos os tipos possíveis de conflitos de interesses. É por isso que é importante compreender os princípios aplicáveis e exercer um juízo adequado e informado. Eis algumas situações comuns que podem apresentar um conflito de interesses:

Relações pessoais

Não devemos envolver-nos ou tentar influenciar qualquer decisão comercial que possa beneficiar, ou parecer beneficiar, a nós próprios ou a uma relação pessoal próxima. Evitamos colocar-nos em situações em que a nossa lealdade para com relações pessoais próximas possa parecer favoritismo ou possa influenciar indevidamente o nosso discernimento. Fazemo-lo ao:

- Divulgar quando uma relação pessoal próxima é um funcionário ou contratante da Salesforce
- Divulgar quando podemos estar em posição de contratar, reter, pagar, gerir ou supervisionar relações pessoais próximas como funcionários, contratantes ou fornecedores
- Divulgar 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 está numa posição em que pode influenciar ou tomar decisões que envolvam ou afetem a Salesforce

Em todos os casos acima referidos, devemos abster-nos de tomar decisões que envolvam a Salesforce e a relação pessoal próxima e a sua empresa, e não devemos participar em discussões sobre a Salesforce ou partilhar informações confidenciais com eles. Para mais pormenores sobre o trabalho com relações pessoais próximas, consulte Política de emprego de familiares e outras pessoas com uma relação pessoal.

Para efeitos do Código, **as relações pessoais próximas** incluem, mas não se limitam a, pais, irmãos, cônjuge, filhos, sogros, avós, netos, tios, tias, primos, enteados, parceiros domésticos, parceiros românticos, amigos pessoais próximos ou qualquer outra pessoa que resida regularmente no seu agregado familiar.



Atividades Comerciais Externas

Espera-se que dediquemos todas as nossas energias profissionais ao nosso trabalho na Salesforce. Evitamos quaisquer atividades externas, com ou sem fins lucrativos, que possam competir com a empresa ou interferir com as nossas responsabilidades profissionais. Salvo indicação em contrário, os trabalhos paralelos ou as atividades comerciais pessoais têm de ser divulgados à equipa Jurídica da Salesforce para análise e aprovação, antes de nos envolvermos, conforme estabelecido pela Política de Conflito de Interesses.

Interesses financeiros

Asseguramos que os nossos interesses financeiros pessoais e os das nossas relações pessoais próximas não interferem com a nossa tomada de decisões no âmbito da Salesforce. Evitamos deter uma participação significativa ou controladora 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 nos beneficiemos ou beneficiemos outros às custas da Salesforce (por exemplo, possuímos mais de um por cento do valor das ações de uma empresa cotada na bolsa, ou o investimento é significativo em relação ao nosso património líquido ou salário base).

Se considerarmos que um interesse financeiro pessoal pode criar ou aparentar criar um conflito de interesses, divulgamo-lo para análise como um potencial conflito de interesses. O conselho de administração da Salesforce adotou diretrizes relacionadas com potenciais conflitos de interesses que possam surgir em relação a investimentos feitos por diretores da empresa em empresas privadas. Para obter mais informações, consulte as nossas Diretrizes de Investimento do Diretor da Salesforce.

Oportunidades Empresariais

Os trabalhadores estão geralmente proibidos de tirar partido pessoal de oportunidades de negócio ou de investimento descobertas através da utilização de propriedade, negócios ou informações da empresa. Um trabalhador não está autorizado a tirar partido pessoal de uma oportunidade, a menos que tenha apresentado primeiro a oportunidade à Salesforce para consideração da própria empresa, e a Salesforce opte por não a aproveitar. Se não tiver a certeza de que uma oportunidade corresponde a esta descrição ou de como proceder, divulgue-a para ser analisada pela equipa Jurídica da Salesforce.



Integridade em Ação

P O meu irmão está a criar uma pequena empresa nova e pediu-me que o ajudasse a elaborar o plano de negócios e a estratégia de entrada no mercado, dada a minha experiência na Salesforce. Tenciono ajudar apenas durante os fins-de-semana e não estou à espera de qualquer compensação, uma vez que estou apenas a ajudar o meu irmão. Preciso de informar a Salesforce sobre isso?

R Sim. Trata-se de uma atividade empresarial externa, mesmo que não seja remunerada. Todos os tipos de atividades comerciais externas requerem a divulgação e a aprovação através do Portal de Apresentação de Conflitos de Interesses antes de poderem ser realizadas. Como parte do processo de revisão e aprovação, a empresa avaliará os potenciais riscos para a Salesforce em aspetos como a partilha de informações confidenciais, a competitividade com os produtos e serviços da Salesforce e o impacto nas suas responsabilidades e desempenho profissionais gerais.

P Sou um Executivo de Contas e o meu cônjuge trabalha para um dos meus clientes. Preciso de informar a Salesforce sobre a relação?

R Depende. Se o seu cônjuge estiver em posição de influenciar ou tomar decisões que envolvam a Salesforce, então sim, tem de divulgar este facto como um potencial conflito de interesses, e pode fazê-lo utilizando o nosso Portal de Apresentação de Conflitos de Interesses. A divulgação garante que a empresa tem um registo desta situação e pode trabalhar com o seu superior hierárquico para reduzir o risco de forma adequada. Se o seu cônjuge não estiver em posição de influenciar ou tomar decisões que envolvam a Salesforce, a divulgação não é necessária, mas não deve discutir ou partilhar informações confidenciais da Salesforce com o seu cônjuge ou o seu empregador.

P Envolvi-me romanticamente com um colega de trabalho. Os nossos colegas de equipa ainda não sabem da nossa relação. Preciso de informar a Salesforce sobre isso?

R Sim. Ter uma relação amorosa com alguém no trabalho não é necessariamente problemático, mas essas relações devem ser prontamente e corretamente divulgadas através do nosso Portal de Apresentação de Conflitos de Interesses, para que a empresa possa mitigar os riscos que podem apresentar. Em alguns casos, pode ser necessário mudar de equipa ou de linha hierárquica. Ambas as partes devem revelar a relação.

Recursos



- [Política de Conflito de Interesses](#)
- [Portal de Apresentação de Conflitos de Interesses](#)
- [Manual do Funcionário – Emprego de Familiares e Outras Pessoas com uma Relação Pessoal](#)
- [Diretrizes de Investimento do Diretor da Salesforce](#)

Prevenir o Abuso de Informação Privilegiada

Para Onde Vamos

We protect the information entrusted to us. We never use or share inside information about Salesforce or any other company for the purpose of trading securities.

Por Que Isso é Importante

Através do nosso trabalho, podemos tomar conhecimento de informações confidenciais sobre a Salesforce ou outras empresas que ainda não são do conhecimento público. A nossa reputação depende da proteção destas informações e de nunca as utilizarmos ou partilharmos indevidamente. Negociar títulos na posse de informações materiais não públicas, ou partilhá-las com outros para que possam negociar, é ilegal. As punições para as infrações são severas, incluindo multas pesadas e até mesmo pena de prisão.

Como Chegamos Lá

Prevenimos o uso de informações privilegiadas ao:

- Compreender o que pode ser considerado informação material não pública e protegê-la da divulgação acidental
- Nunca comprar ou vender ações ou outros títulos, direta ou indiretamente, na Salesforce ou em qualquer outra empresa de capital aberto, quando na posse de informação material não pública
- Cumprir todas as janelas de negociação, bloqueios e fechos de negociação, incluindo para transações de títulos da Salesforce (sujeito a determinadas exceções limitadas estabelecidas na Política de Abuso de Informação Privilegiada), independentemente da plataforma de negociação utilizada
- Nunca fazer "tipping" – dar informações materiais não públicas a outros para que possam negociar
- Partilhar informações confidenciais e informações materiais não públicas apenas com funcionários que tenham uma necessidade comercial de as conhecer, e nunca as partilhar com amigos ou familiares ou qualquer pessoa fora da Salesforce, exceto ao abrigo de um acordo de confidencialidade aprovado pela equipa Jurídica para fins comerciais legítimos
- Apenas negociar títulos quando as informações materiais não públicas sobre a empresa relevante se tornarem públicas e os investidores tiverem tido tempo para as assimilar

O Que Precisa de Saber

O **abuso de informação privilegiada** ocorre quando um indivíduo negocia valores mobiliários com base em informações materiais não públicas ou partilha informações materiais não públicas com outros que negociam com base nessas informações (também conhecido como "tipping").

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

Exemplos comuns de informações materiais 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 O meu gestor acabou de informar a nossa equipa sobre uma possível aquisição de outra empresa pública. Durante o próximo mês, vamos passar longas horas a analisar os aspetos financeiros do negócio. Estou entusiasmado com a oportunidade de trabalhar num projeto tão importante e tenho de dizer à minha família porque vou trabalhar muito mais. É correto dar-lhes a notícia?

R Não. Pode informar a sua família de que vai trabalhar mais horas durante o próximo mês, mas não diga porquê nem revele qualquer informação sobre a potencial aquisição. A divulgação destas informações confidenciais não só violaria o seu dever de confidencialidade para com a empresa e o Código de Conduta, como também poderia ser considerada como "tipping" (fornecer informações confidenciais) e colocá-lo-ia a si, à pessoa a quem contou, à empresa e ao próprio negócio em risco significativo. Se alguém negociar com base nesta informação, tanto o utilizador como o informador poderão ser responsabilizados por abuso de informação privilegiada.

Recursos



- Diretrizes para o Abuso de Informação Privilegiada
- Política relativa ao Abuso de Informação Privilegiada
- Vídeo sobre Abuso de Informação Privilegiada

Proteger as Nossas Informações

Para Onde Vamos

Os nossos dados, informações confidenciais e propriedade intelectual são ativos fundamentais para a nossa atividade. Honramos a privacidade dos dados pessoais e protegemos as nossas informações contra qualquer divulgação não autorizada ou utilização indevida.

Por Que Isso é Importante

Os ativos de informação são fundamentais para a nossa atividade. Estes incluem as nossas informações comerciais confidenciais, a propriedade intelectual, os dados pessoais dos atuais e antigos trabalhadores e os dados pessoais relacionados com contactos de marketing e outras atividades de desenvolvimento comercial. A salvaguarda destes ativos defende a privacidade dos nossos trabalhadores e parceiros comerciais e protege a nossa reputação e o futuro da nossa empresa.

Como Chegamos Lá

Protegemos os ativos de informação na nossa posse ou controlo ao:

- Salvar os dados pessoais e as informações confidenciais ou exclusivas, e limitar o acesso apenas àqueles que precisam dele para fazer o seu trabalho em nome da Salesforce
- Fornecer avisos às pessoas sobre a forma como os seus dados pessoais podem ser recolhidos, utilizados e partilhados
- Proteger adequadamente os documentos, dispositivos e sistemas onde os nossos ativos de informação são armazenados e processados, de acordo com as políticas da nossa empresa
- Proteger as informações confidenciais de outras empresas, parceiros comerciais e terceiros com quem trabalhamos, incluindo a não partilha ou utilização de informações confidenciais pertencentes a antigos empregadores

O Que Precisa de Saber

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

As **Informações Confidenciais** sobre a nossa atividade podem incluir:

- Planos ou estratégias comerciais
- Resultados financeiros
- Conceção e conceitos de produtos
- Objetivos de vendas e planos de marketing
- Termos e condições, taxas ou tarifas oferecidos a clientes específicos
- Qualquer informação não pública que possa ser útil a concorrentes, cibercriminosos ou outros agentes maliciosos

Recursos



- Política de Privacidade do Responsável pelo Tratamento
- Política de Segurança da Informação
- Política de Gestão de Registos
- Manual de Procedimentos para a Gestão de Registos

Proteger os Nossos Ativos Financeiros

Para Onde Vamos

Os nossos ativos e registros financeiros apoiam o nosso trabalho e ajudam-nos a cumprir os nossos compromissos para com as partes interessadas. Preservamos a integridade destes ativos e protegemo-los contra fraude, desperdício ou abuso.

Por Que Isso é Importante

Os nossos livros, registros, contas, extratos financeiros e divulgações devem refletir de forma adequada e precisa as atividades comerciais da empresa. Isto é exigido por lei e ajuda-nos a tomar decisões informadas e a garantir que os nossos investidores têm acesso a informações exatas sobre a empresa. Evitar fraudes e desperdícios e agir no melhor interesse da empresa no que diz respeito aos ativos financeiros ajuda a manter a Salesforce forte, viável e bem sucedida.

Como Chegamos Lá

Protegemos os nossos ativos financeiros ao:

- Registrar todas as informações de forma precisa e atempada, incluindo horas de trabalho, despesas e relatórios de despesas, contratos de vendas e receitas
- Assegurar que todas as transações incluem documentação de apoio adequada e registros de aprovação necessários
- Seguir os nossos procedimentos de gestão de registos e calendários de retenção ao guardar, arquivar ou destruir documentos em papel ou eletrónicos
- Nunca deturpar ou ocultar factos importantes sobre o desempenho financeiro da empresa
- Divulgar prontamente todas as transações de compra e venda com a mesma empresa que ocorram com uma proximidade significativa no tempo (normalmente com uma diferença de cerca de três meses entre si) à [equipa de Revenue Recognition](#)
- Nunca fazer nada que possa causar um erro ou deturpação nas nossas demonstrações financeiras, como celebrar um acordo paralelo, transferir despesas para o trimestre errado ou introduzir informações falsas nos nossos sistemas
- Nunca alterar, ocultar ou destruir qualquer documento sujeito a uma obrigação legal
- Estar atentos a fraudes, roubos, utilizações indevidas ou outros comportamentos pouco éticos
- Comunicar ao [EthicsPoint](#) qualquer irregularidade ou sinal de alerta que possa indicar fraude ou corrupção

O Que Precisa de Saber

Além das leis que regem a precisão das nossas demonstrações financeiras, a Salesforce também está sujeita e deve cumprir as leis aplicáveis de combate ao branqueamento de capitais. O **branqueamento de capitais** oculta a fonte original dos fundos obtidos através de atividades ilegais. Para manter a integridade nas nossas comunidades, temos de estar atentos aos sinais de alerta nos registros financeiros e nas contas que possam indicar branqueamento de capitais ou outras formas de corrupção.

Os sinais de branqueamento de capitais podem incluir:

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

Integridade em Ação

P Um cliente quer comprar produtos Salesforce, mas não está confiante na sua capacidade de implementar os produtos. Não dispõem de orçamento para contratar um parceiro de implementação. Posso, como seu Executivo de Contas, concordar num e-mail que "tratarei" da implementação?

R Não. Uma vez que se trataria de um compromisso executado fora dos processos de aprovação de contratos padrão da Salesforce, provavelmente constituiria um acordo ou acordos paralelos, o que é proibido pela política da Salesforce, independentemente da intenção. Os acordos paralelos podem levar a inexactidões e deturpações nas nossas demonstrações financeiras, o que pode prejudicar seriamente a nossa reputação e resultar em investigações civis e criminais da empresa e do respetivo pessoal.

P Sou um Executivo de Contas e estou a negociar um acordo com o meu cliente. Durante a negociação, o cliente sugeriu que a Salesforce lhe comprasse alguns produtos, para ajudar a acelerar o ciclo de vendas com a Salesforce. Preciso de informar alguém sobre este pedido ou de obter alguma aprovação antes de prosseguir?

R Sim. As transações simultâneas (venda e compra à mesma empresa em datas muito próximas) requerem 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 ligadas entre si. Este é o caso mesmo que as duas transações não ocorram muito próximas no tempo. As transações recíprocas são proibidas, a menos que sejam divulgadas às nossas equipas de Procurement e Revenue Recognition e aprovadas pelo Chief Financial Officer e pelo Chief Legal Officer da Salesforce. Deve encaminhar este pedido do seu cliente ao longo da sua cadeia de gestão, efetuar as divulgações exigidas e obter as aprovações necessárias. Consulte a Política de Transações Simultâneas para obter mais informações sobre a divulgação e aprovação destas transações.

Recursos



Política de Transações Simultâneas

Orientações para a Política de Transações Simultâneas

Política Global Antifraude

Política de Gestão de Registos

Diretrizes sobre Acordos Paralelos

Criar Confiança com as Nossas Comunidades



Construir um Futuro Sustentável

Para Onde Vamos

Consideramos o planeta como uma das principais partes interessadas. O nosso objetivo é abrir caminho para uma ação climática arrojada e para a concretização das principais prioridades de sustentabilidade.

Por Que Isso é Importante

Na Salesforce, acreditamos que os negócios são a maior plataforma para a mudança. Integramos a sustentabilidade em todos os aspectos da nossa atividade e estamos empenhados em liderar a gestão ambiental para um futuro melhor.

Como Chegamos Lá

Construímos um futuro sustentável ao:

- Comprar energia renovável ou certificados de energia renovável equivalentes à eletricidade global que usamos e comprar créditos de carbono equivalentes às nossas emissões residuais de gases com efeito de estufa anualmente
- Proteger e restaurar a natureza e apoiar os clientes no seu percurso de neutralidade carbónica e positivo para a natureza
- Fazer parcerias para projetar e criar centros de dados e espaços de trabalho eficientes em termos de energia e recursos
- Incluir critérios ambientais na seleção e avaliação de fornecedores e parceiros comerciais
- Apoiar grupos de recursos ambientais defensores da sustentabilidade no ecossistema da Salesforce

Recursos



- Política Ambiental Global



Respeitar os Direitos Humanos

Para Onde Vamos

A defesa da dignidade de cada ser humano está integrada nos nossos valores fundamentais e na nossa atividade. Honramos os princípios dos direitos humanos reconhecidos internacionalmente e esperamos que os nossos fornecedores e parceiros comerciais façam o mesmo. A Salesforce está empenhada em trabalhar com todas as partes interessadas para promover os direitos humanos e evitar abusos dos mesmos.

Por Que Isso é Importante

Estamos profundamente empenhados em respeitar os direitos humanos dos indivíduos e das comunidades em toda a nossa atividade e cadeia de valor. Acreditamos que as violações dos direitos humanos não têm lugar na nossa sociedade global.

Como Chegamos Lá

Respeitamos os direitos humanos ao:

- Proporcionar um ambiente de trabalho saudável e seguro aos nossos funcionários, contratantes, estagiários, voluntários e convidados
- Defender a igualdade de tratamento e de oportunidades em toda a nossa organização e nas comunidades onde operamos
- Pagar aos nossos funcionários de forma justa
- Nunca utilizar trabalho forçado ou involuntário de qualquer tipo
- Garantir que os fornecedores conhecem e cumprem os nossos requisitos em matéria de direitos humanos

Integridade em Ação

P Há já algum tempo que trabalho com um fornecedor. Tomei recentemente conhecimento de que foram condenados por roubo de salários – prática em que um empregador não paga os salários devidos aos trabalhadores. O que devo fazer?

R Deve comunicar imediatamente esta situação ao [EthicsPoint](#). Após receber o seu relatório, a nossa equipa Jurídica analisará e fornecerá orientações adequadas sobre os passos seguintes, que podem incluir a cessação da nossa relação com esse fornecedor.

Recursos

- Código de Conduta Global para Fornecedores
- Política de Direitos Humanos



Investir nas Nossas Comunidades

Para Onde Vamos

Apoiamos as comunidades onde vivemos e trabalhamos através de filantropia empresarial e incentivando os funcionários a oferecerem o seu tempo, talentos e recursos.

Por Que Isso é Importante

A retribuição está no nosso ADN. A Salesforce faz parceria com organizações sem fins lucrativos qualificadas (ou equivalentes em jurisdições locais) e instituições de ensino selecionadas em todo o mundo para lhes fornecer os recursos necessários para criar mudanças duradouras nas suas comunidades. Os nossos programas de voluntariado e donativos permitem aos funcionários apoiar as causas que lhes interessam.

Como Chegamos Lá

Investimos nas nossas comunidades ao:

- Fazer voluntariado através do nosso programa de tempo livre de voluntariado (VTO) e registar as horas de VTO através do Centro de Impacto para os Trabalhadores
- Fazer contribuições de caridade para beneficiários elegíveis através dos Programas de Donativos dos Funcionários
- Cumprir os requisitos de elegibilidade para qualquer contribuição ou donativo de beneficência da empresa ou dos funcionários
- Assegurar que os donativos empresariais são para fins de beneficência e não uma tentativa de obter influência, ganho ou vantagem indevidos
- Garantir que os donativos empresariais estão isentos de conflitos de interesses indevidos
- Cumprir todas as políticas da empresa em matéria de donativos empresariais

Integridade em Ação

- P** O meu cliente perguntou-me se a Salesforce faria um donativo à sua fundação empresarial. Tenho um grande negócio pendente com o cliente e o donativo não faz parte da negociação documentada do negócio, mas creio que pode ajudar a fechá-lo. O que devo fazer?
- R** Não deve prosseguir com o donativo. Os donativos das empresas devem destinar-se estritamente a fins caritativos e não devem ser utilizados para influenciar ou recompensar uma transação ou decisão comercial, tal como estabelecido na Política de Donativos da Empresa. Não se deve fazer este donativo, pois pode ser entendido como uma tentativa imprópria de influenciar a decisão do cliente sobre o negócio pendente. Deve explicar ao cliente que as políticas da Salesforce não permitem que faça esta donativo.

Recursos

- Política de Donativos da Empresa
- Centro de Impacto para os Trabalhadores
- Política de Impacto dos Trabalhadores



Participar no Processo Político

Para Onde Vamos

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

Por Que Isso é Importante

A expressão e a participação política são um direito fundamental, e a Salesforce incentiva os funcionários a empenharem-se civicamente. No entanto, é importante separar as nossas atividades políticas pessoais das da empresa. A Salesforce pode fazer contribuições políticas e apoiar candidatos e causas que defendam os 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 no processo político ao:

- Deixar claro que a participação política individual dos nossos funcionários é uma escolha pessoal e não um endosso da Salesforce
- Nunca usar o tempo da empresa (incluindo tempo livre voluntário) ou recursos de qualquer tipo, digitais ou não, para atividades políticas pessoais
- Nunca representar a política e as prioridades legislativas da empresa ao pessoal do governo à comunicação social ou a outras fontes externas, a menos que tenha recebido autorização da equipa de Global Government Affairs
- Obter aprovação adequada antes de concorrer como candidato político à eleição de um cargo

Integridade em Ação

P Quero envolver-me numa campanha política local. É permitido usar uma lista ou grupo de e-mails da empresa, ou o Slack, para sugerir que outros funcionários votem no candidato preferido?

R Não. Não é permitido usar recursos da empresa de qualquer tipo (incluindo tempo de trabalho, e-mails da Salesforce, Slack ou acesso à rede) para se envolver em atividades políticas pessoais. As conversas privadas sobre assuntos públicos e política são aceitáveis, mas os recursos da empresa não podem ser utilizados para a defesa de interesses políticos pessoais dos funcionários. Contacte a equipa de Government Affairs em caso de dúvidas.

Recursos



Diretrizes Globais de Conformidade para o Lobbying Empresarial

Pré-aprovação das Contribuições Políticas Pessoais

E.U.A. Política Global de Contribuições Políticas

Comunicações sobre a Salesforce

Para Onde Vamos

Comunicamos de forma responsável e aberta na Salesforce. Quando falamos sobre a empresa – para os meios de comunicação social, o público em geral ou internamente – certificamo-nos de que fornecemos informações consistentes e exatas.

Por Que Isso é Importante

A comunicação desempenha um papel fundamental em nossos negócios. Apoiamos a nossa cultura de abertura e transparência, assegurando-nos de que comunicamos adequadamente uns com os outros e tendo cuidado quando comunicamos com o público ou nas redes sociais. Asseguramos o direito à liberdade de expressão e reconhecemos a importância do discurso civil, respeitando sempre os diferentes pontos de vista e considerando o impacto que as nossas comunicações podem ter na Salesforce.

Como Chegamos Lá

Comunicamos devidamente sobre a Salesforce ao:

- Respeitar sempre os colegas de trabalho nas nossas comunicações internas, seja por telefone, correio eletrónico, Slack, serviços de mensagens, reuniões virtuais ou qualquer conteúdo que criemos ou
- Partilhar apenas informações exatas, adequadas e completas
- Procurar a aprovação necessária da nossa equipa de Relações Públicas para falar ou fazer uma apresentação num evento, ou para falar ou fazer declarações externas como representante da Salesforce ou em nome da Salesforce
- Direcionar quaisquer perguntas dos media para a nossa equipa Public Relations, quaisquer dúvidas de investidores ou da comunidade de investimento para a equipa Investor Relations, e todas as outras consultas para a equipa Salesforce Legal
- Nunca comentar assuntos jurídicos ou outros assuntos delicados nem divulgar informações não públicas a terceiros
- Proteger informações confidenciais ou proprietárias em todas as nossas comunicações
- Deixar claro que as nossas declarações refletem as nossas próprias opiniões, e não as da empresa
- Sermos abertos sobre o facto de trabalharmos para a Salesforce quando discutimos a empresa ou os seus produtos
- Lembrar que as publicações na Internet são consideradas registos públicos, que são permanentes e podem ser utilizadas por terceiros em relações públicas e ciclos de notícias como referências

O Que Precisa de Saber

Redes Sociais

Quase todos os funcionários participam de alguma forma nas redes sociais e todos os funcionários estão autorizados a publicar informações sobre as suas carreiras profissionais e empregos, desde que sigam as diretrizes acima referidas. Independentemente da atividade, as linhas entre as nossas identidades pessoais e profissionais podem esbater-se quando publicamos algo no domínio público, e as publicações nas redes sociais podem ter impacto na forma como os outros veem a Salesforce. Lembre-se de que a Internet é um local público, por isso, trate-a como tal.

Integridade em Ação

- P** Vi uma publicação online que dizia coisas más sobre a empresa. O autor até afirmou trabalhar na Salesforce e, com base no nome de utilizador, acho que sei quem é. O que devo fazer?
- R** Deve discutir as suas preocupações e o que viu com o seu superior hierárquico e comunicá-lo à Equipa de Social Media, conforme descrito na Política de Redes Sociais. Mantenha sempre uma atitude respeitosa e profissional online, tal como faria pessoalmente. Não responda à publicação online e não questione a pessoa que acredita ser o autor da mensagem, pois essas ações podem agravar indevidamente a situação.

Recursos



Manual do Funcionário – Redes Sociais

Política de Comunicação Externa



[Índice](#)

[Mensagens de Liderança](#)

[Nossos Valores Fundamentais](#)

[Nosso Código, Nossas Responsabilidades](#)

[Manifestando-se](#)

[Criar Confiança com os Nossos Colaboradores](#)

[Criar Confiança com os Nossos Clientes](#)

[Criar Confiança com a Nossa Empresa e os Investidores](#)

[Criar Confiança com as Nossas Comunidades](#)

[Recursos Úteis](#)

[Contactos](#)

[Recursos](#)

[Índice](#)

Recursos Úteis



Contactos

Dúvidas sobre a Polícia de Utilização Aceitável

e-mail

Equipa Antitrust Legal

Slack

e-mail

Dúvidas sobre Company Donations Policy

Slack

Employee Relations / Employee Success

BaseCamp

EthicsPoint linha de comunicação

Equipa Global Ethics & Integrity

Slack

Dúvidas sobre a Política Global Gifts and Entertainment

e-mail

Equipa Global Government Affairs

e-mail

Equipa Global Safety & Security

e-mail

Equipa de Global Trade

Slack

e-mail

Equipa Information Security

e-mail

Dúvidas sobre Insider Trading Policy

Slack

e-mail

Equipa Investor Relations

e-mail

Equipa Jurídica

e-mail

Equipa de Lobbying Compliance

e-mail

Equipa de Privacy

Slack

e-mail

Equipa de Public Relations

Slack

e-mail

Equipa de Public Sector Ethics

Slack

e-mail

Equipa de Revenue Recognition

e-mail

Equipa de Social Media

e-mail

Recursos

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

[Aplicação GEM](#)

[Centro de Impacto para os Trabalhadores](#)

[Código de Conduta - Adenda Italiana](#)

[Código de Conduta Global para Fornecedores](#)

[Definição de Clientes do Setor Público](#)

[Definição de Lobbying em Matéria de Contratos Públicos](#)

[Diretriz de Conformidade Global para o Lobbying Empresarial](#)

[Diretrizes da Política de Transações Simultâneas](#)

[Diretrizes de Investimento do Diretor da Salesforce](#)

[Diretrizes Éticas para a IA Generativa](#)

[Diretrizes sobre Acordos Paralelos](#)

[Diretrizes para a Oferta de Presentes no Setor Público](#)

[Diretrizes para o Abuso de Informação Privilegiada](#)

[EUA Política de Contribuições Políticas](#)

[Linha de Comunicação do EthicsPoint](#)

[Local de Trabalho sem Violência](#)

[Manual de Procedimentos da Gestão de Registos](#)

[Manual do Funcionário](#)

[Manual do Funcionário - Álcool e Drogas no local de trabalho](#)

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

[Manual do funcionário - Emprego de familiares e Outras pessoas com uma Relação Pessoal](#)

[Manual do Funcionário - Igualdade de Oportunidades no Emprego](#)

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

[Manual do funcionário - Política de anti-retaliação](#)

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

[Manual do Funcionário - Redes Sociais](#)

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

[Norma de Cortesia do Setor Público](#)

[Norma de Segurança para Contratantes](#)

[Orientações sobre Denúncias de Irregularidades - Específicas de Cada Local](#)

[Página de Recursos do Comércio Global](#)

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

[Policyforce](#)

[Política Ambiental Global](#)

[Política de Abuso de Informação Privilegiada](#)

[Política de Comércio Global](#)

[Política de Comunicação Externa](#)

[Política de Conflito de Interesses](#)

[Política de Direitos Humanos](#)

[Política de Donativos da Empresa](#)

[Política de Envolvimento da Slack](#)

[Política de Gestão de Registos](#)

[Política de Impacto dos Trabalhadores](#)

[Política de Saúde e Segurança](#)

[Política de Segurança da Informação](#)

[Política de Sensibilização de Clientes/Parceiros](#)

[Política de Transações Simultâneas](#)

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

[Política Global Anticorrupção](#)

[Política Global Antifraude](#)

[Política Global de Antitruste](#)

[Política Global de Compras](#)

[Política Global de Presentes e Entretenimento](#)

[Política Global de Privacidade do Controlador](#)

[Política Global de Viagens e Despesas](#)

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

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

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

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

[SPIFFs de parceiros, Bónus, Presentes e Outros Incentivos](#)

[Vídeo de Formação sobre Abuso de Informação Privilegiada](#)

[Vídeo de Formação sobre Comércio Global](#)

Índice

| Tópico | Página do Código de Conduta |
|--------------------------------------|--|
| Ações, comprar e vender | Prevenir o Abuso de Informação Privilegiada |
| Álcool | Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos |
| Antitruste | Concorrência Leal |
| Armas | Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos |
| Assédio | Prevenir o Assédio e a Discriminação |
| Assédio sexual | Prevenir o Assédio e a Discriminação |
| Boicotes | Concorrência Leal |
| Comércio internacional | Conduzir o Comércio Mundial com Integridade |
| Comunicação de acidentes | Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos |
| Comunicação, eletrónica | Comunicações Sobre a Salesforce |
| Comunicação, externa | Comunicações Sobre a Salesforce |
| Comunicar preocupações | Fazer Perguntas e Levantar Preocupações |
| Concorrência | Concorrência Leal |
| Conflitos de interesses | Evitar Conflitos de Interesses |
| Contribuições políticas e atividades | Participar no Processo Político |
| Dados do cliente | Proteção das Informações Confidenciais dos Clientes |
| Despesas, viagens e negócios | Proteger os Nossos Ativos Financeiros |
| Direito dos valores mobiliários | Prevenir o Abuso de Informação Privilegiada |
| Direitos humanos | Respeitar os Direitos Humanos |
| Discriminação | Prevenir o Assédio e a Discriminação |

| Tópico | Página do Código de Conduta |
|--|--|
| Doações e atividades de beneficência | Investir nas Nossas Comunidades |
| Drogas | Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos |
| Emprego externo | Evitar Conflitos de Interesses |
| Envolvimento da comunidade | Investir nas Nossas Comunidades |
| Ética e conformidade | Fazer Perguntas e Levantar preocupações |
| Fazer perguntas | Fazer Perguntas e Levantar Preocupações |
| Fornecedores | Trabalhar com Parceiros Comerciais |
| Fraude | Proteger os Nossos Ativos Financeiros |
| Gestão de registos | Proteger os Nossos Ativos Financeiros |
| Igualdade | Adotar e Promover a Igualdade |
| Igualdade De Oportunidades No Emprego | Adotar e Promover a Igualdade |
| Informações confidenciais | Proteger os Nossos Ativos Informáticos |
| Informações relevantes não públicas | Prevenir o Abuso de Informação Privilegiada |
| Inteligência Artificial | Utilizar a Tecnologia de Forma Sensata e Ética |
| Investigações | O Que Acontece Quando Eu Comunico uma Preocupação? |
| Isenções | Isenções e Alterações |
| Legislação laboral | Respeitar os Direitos Humanos |
| Lobbying | Trabalhar com o Sector Público |
| Membros da família, fazendo negócios com | Evitar Conflitos de Interesses |
| Negócios governamentais | Trabalhar com o Sector Público |
| Operações com informações privilegiadas | Prevenir o Abuso de Informação Privilegiada |
| Pagamentos facilitadores | Prevenir o Suborno e a Corrupção |

| Tópico | Página do Código de Conduta |
|--|--|
| Pedidos dos meios de comunicação | Comunicações Sobre a Salesforce |
| Presentes e entretenimento | Gestão de Presentes e Atividades de Entretenimento |
| Procedimentos contabilísticos | Proteger os Nossos Ativos Financeiros |
| Propriedade intelectual | Proteger os Nossos Ativos Informáticos |
| Proteção do ambiente | Construir um Futuro Sustentável |
| Recursos | Recursos Úteis |
| Redes sociais | Comunicações sobre a Salesforce |
| Refeições, aceitar ou oferecer | Gestão de Presentes e Atividades de Entretenimento |
| Registos dos trabalhadores | Proteger os Nossos Ativos Informáticos |
| Registos financeiros | Proteger os Nossos Ativos Financeiros |
| Responsabilidades | As Nossas Responsabilidades |
| Retaliação | Tolerância Zero para Retaliações |
| Retenção de documentos | Proteger os Nossos Ativos Financeiros |
| Segurança | Manter os Locais de Trabalho Seguros, Saudáveis e Protegidos |
| Segurança da Informação | Proteger os Nossos Ativos Informáticos |
| Suborno | Prevenir o Suborno e a Corrupção |
| Sustentabilidade | Construir um Futuro Sustentável |
| Terceiros | Trabalhar com Parceiros Comerciais |
| Tomar decisões éticas | Fazer Boas Escolhas |
| Trabalho forçado | Respeitar os Direitos Humanos |
| Utilização de computadores e tecnologias | Proteger os Nossos Ativos Informáticos |
| Valores | Nossos Valores Fundamentais |



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