

Codice di condotta per i Partner di Workday

2024

Sommario

Workday Partner Code of Conduct	3
Integrity and Compliance with Laws	3
Anti-Corruption:	3
Business Records and Accounting:	3
Fair Competition and Antitrust:	3
Trade Controls:	3
Public Sector Procurement and Lobbying:	4
Intellectual Property and Protection of Information, Assets, Resources, and Facilities:	4
Insider Trading:	5
Fair Marketing and Sales Practices	5
Advertising Standards and Sales Practices:	5
Conflicts of Interest:	5
Gifts, Business Entertainment, and Travel:	5
Human Rights and Labor Standards	6
Freely Chosen Employment and Child Labor:	6
Non-Discrimination:	6
Environmental Standards	6
Environmental Laws and Sustainability:	6
Responsible Sourcing of Minerals:	6
Business Continuity:	6
Compliance Standards	6
Assistance:	6
Ensuring Compliance:	7
Raising Concerns:	7
Preventing Retaliation:	7

Codice di condotta per i Partner di Workday

Il presente Codice di condotta per i Partner descrive le aspettative di Workday in merito al modo in cui i propri partner commerciali e i rispettivi dipendenti, subappaltatori e agenti o chiunque agisca per conto di Workday (collettivamente denominati “Partner”) servono i nostri clienti in collaborazione con Workday. Ci aspettiamo che i nostri Partner adottino i nostri [Valori fondamentali di Workday](#) per dipendenti, servizio clienti, innovazione, integrità, divertimento e redditività, si sforzino di ispirare una giornata lavorativa migliore per tutti, rappresentino Workday con professionalità e rispettino i principi delineati nel presente Codice di condotta per i Partner.

Integrità e conformità alle leggi

Contrasto alla corruzione.

I Partner rispetteranno tutte le leggi antiriciclaggio e anticorruzione applicabili, incluso, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, il Foreign Corrupt Practices Act e lo UK Bribery Act. È vietata qualunque forma di concussione, tangente e qualsiasi altra forma di corruzione.

Ai Partner è severamente vietato promettere, offrire, autorizzare, elargire o accettare qualsiasi articolo di valore, direttamente o indirettamente tramite terzi, al fine di ottenere o mantenere un rapporto commerciale, favorire una qualsiasi persona o altrimenti ottenere o sembrare di ottenere un vantaggio improprio. I Partner non devono influenzare in modo improprio alcun atto o decisione di alcun funzionario governativo, dipendente o candidato politico, ivi compresa, a titolo esemplificativo, attraverso l'offerta di regali, pasti, viaggi o intrattenimenti impropri o illegali. I Partner non devono fornire, tentare di fornire, offrire o sollecitare una tangente, direttamente o indirettamente, per ottenere o ricompensare un trattamento favorevole in relazione a qualsiasi transazione. I Partner devono rispettare in pieno tutte le norme riguardanti le procedure di gara d'appalto e di offerta e non possono offrire alcun impiego a dipendenti o funzionari pubblici o rispettivi familiari o collaboratori stretti al fine di garantire azioni ufficiali, se ciò viola le leggi vigenti o può essere considerato un vantaggio improprio.

Workday vieta ogni forma di riciclaggio di denaro, compresa la dissimulazione di transazioni, la canalizzazione di denaro ottenuto illegalmente o la trasformazione di tale denaro in fondi legittimi.

Registri aziendali e contabilità

I Partner devono conservare libri e registri contabili completi e accurati sulle vendite di prodotti Workday e su tutte le transazioni o altre spese relative a qualsiasi attività correlata a Workday. Ai Partner è severamente vietato adottare prassi contabili false e/o fuorvianti, tra cui, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, la creazione di “fondi neri”, conti di cassa, fondi di cassa non contabilizzati o analoghe prassi finanziarie irregolari.

Concorrenza leale e antitrust

I Partner devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili in materia di concorrenza e antitrust. Oltre a rispettare le leggi e le normative vigenti, i Partner non devono negoziare o accordarsi con i concorrenti per (1) fissare o controllare i prezzi; (2) coordinarsi durante una gara d'appalto; (3) boicottare fornitori o clienti; (4) dividere o assegnare mercati, territori, prodotti, clienti o fornitori; (5) limitare la produzione o la vendita di prodotti o linee di prodotti. I Partner devono utilizzare solo mezzi legali per raccogliere informazioni sui venditori di prodotti in concorrenza con i prodotti Workday.

Controlli commerciali

I Partner devono rispettare rigorosamente tutte le leggi e le normative sul commercio applicabili, comprese le leggi statunitensi in materia di controllo delle esportazioni, che disciplinano l'importazione, l'esportazione e la riesportazione di prodotti, tecnologia e informazioni di Workday. Senza limitare la generalità di quanto sopra, i Partner non devono rendere disponibili i prodotti, la tecnologia e le informazioni di Workday a qualsiasi persona o entità che: (1) ha sede, risiede abitualmente o ha il proprio quartier generale in un Paese o territorio soggetto a un embargo dell'Unione Europea, delle Nazioni Unite o del governo degli Stati Uniti o ad altre restrizioni commerciali significative; (2) è soggetta, direttamente o perché di proprietà di soggetti proibiti o soggetti a restrizioni da parte

dell'Unione Europea, delle Nazioni Unite o del governo degli Stati Uniti; o (3) è impegnata in attività direttamente o indirettamente correlate alla proliferazione delle armi di distruzione di massa.

Appalti nel settore pubblico e lobbying

Le attività considerate appropriate quando si tratta con clienti non appartenenti al settore pubblico o non governativo possono essere improprie e persino illegali quando si ha a che fare con enti governativi, enti di proprietà dello Stato, enti controllati dallo Stato o soggetti alle norme sugli appalti pubblici ("clienti governativi"). I Partner che fanno affari con clienti governativi devono attenersi a tutte le leggi, le norme, i regolamenti sugli appalti e le clausole contrattuali relative all'acquisizione di beni e servizi da parte di tali clienti governativi, indipendentemente dal fatto che tale vendita sia diretta o indiretta, compresa la commercializzazione o la raccomandazione di prodotti e/o servizi Workday e la presentazione di fatture accurate al governo e la conformità a tutte le leggi in materia di fatturazione e pagamenti.

Inoltre, i Partner non devono tentare di ottenere, direttamente o indirettamente, da qualsiasi fonte, informazioni sensibili sugli appalti che non siano pubblicamente disponibili o la cui divulgazione non sia altrimenti autorizzata da parte del governo; informazioni riservate interne al governo, come le informazioni di selezione della fonte pre-aggiudicazione; o qualsiasi informazione proprietaria di un concorrente, tra cui, ad esempio, informazioni sulle offerte o sulle proposte, durante lo svolgimento di un appalto o in qualsiasi altra circostanza in cui vi sia motivo di ritenere che la divulgazione di tali informazioni non sia autorizzata.

I Partner che vendono o si offrono di vendere prodotti commerciali al governo degli Stati Uniti devono conoscere le leggi e le normative relative alla vendita di prodotti commerciali e alle vendite al governo, garantire la conformità a tali leggi e normative e, se applicabile, ai regolamenti contrattuali della General Services Administration (GSA).

Per lobbying si intende qualsiasi attività volta a influenzare un ente governativo. Alcuni governi considerano le attività di approvvigionamento e vendita come attività di lobbying. I Partner hanno la responsabilità di determinare se un'attività sia legalmente definita come lobbying e devono garantire il rispetto di tutti i requisiti legali associati alle attività di lobbying. I Partner non devono fare pressioni sui governi per conto di Workday.

Proprietà intellettuale e protezione delle informazioni, dei beni, delle risorse e delle strutture.

I Partner devono rispettare i diritti di proprietà intellettuale, proteggere le informazioni riservate e rispettare le norme e i regolamenti sulla privacy e sulla protezione dei dati. I Partner devono utilizzare solo tecnologie informatiche e software acquisiti e ottenuti in licenza legittimamente. I Partner devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili in materia di privacy e protezione dei dati, incluse, a titolo esemplificativo, le leggi e i regolamenti nazionali, federali, statali, locali e specifici dell'industria o del settore. I Partner devono mantenere la riservatezza di qualsiasi informazione riservata e di qualsiasi altra informazione proprietaria ricevuta nel corso del rapporto commerciale con Workday. I Partner devono conservare in modo sicuro le informazioni o i dati riservati protetti dalle norme e dai regolamenti sulla privacy e sulla protezione dei dati e li devono proteggere da perdita, furto e accesso o divulgazione non autorizzati.

I Partner devono utilizzare qualsiasi bene, struttura o risorsa fornita da Workday in modo che abbiano un impatto positivo su Workday e sui suoi dipendenti, incluso il rispetto di qualsiasi legge o politica applicabile. I Partner che operano nelle strutture di Workday devono seguire tutte le politiche applicabili volte a promuovere la salute e la sicurezza, comprese le politiche volte a ridurre o prevenire la trasmissione di malattie infettive.

Insider Trading

Workday condivide le informazioni con i Partner in modo che questi possano raggiungere i propri obiettivi e rispettare i propri obblighi. I Partner non sono autorizzati a utilizzare informazioni fornite dal Workday per attività di insider trading. L'insider trading è un'attività in cui qualcuno acquista, vende o effettua altre transazioni su titoli (azioni) mentre è in possesso di informazioni materiali non pubbliche sulla società in questione. Le informazioni sono considerate rilevanti quando possono essere importanti per il pubblico degli investitori e possono influenzare la decisione di un investitore di acquistare, vendere o detenere titoli. Inoltre, i Partner non devono effettuare "soffiate" o condividere in altro modo informazioni materiali interne con altri o consigliare ad altri di operare sulla base di tali informazioni.

Pratiche di marketing e vendita corrette

Workday acquista prodotti e servizi di terze parti in base al prezzo, alla qualità e al servizio. Ci aspettiamo che i nostri Partner che rappresentano Workday operino sulla stessa base. Di conseguenza, tutti i rapporti commerciali devono essere imparziali, obiettivi e privi di corruzione e influenze illecite.

Standard pubblicitari e pratiche di vendita

Le prassi di marketing e di vendita dei Partner devono riflettere l'impegno a intrattenere trattative oneste ed eque con i clienti attuali e potenziali e i Partner non devono seguire alcuna prassi fuorviante o illusoria, presentare in modo ingannevole prodotti, servizi e prezzi né fare dichiarazioni sleali, fuorvianti, imprecise o false su, né operare confronti con offerte della concorrenza. I Partner devono rispettare tutte le leggi, le regole e le normative applicabili e devono essere leali e corretti quando si impegnano in qualsiasi attività pubblicitaria, di marketing, di relazioni con i media o promozionali che fanno riferimento o che coinvolgono in qualche modo Workday.

Conflitti di interessi

I Partner devono essere trasparenti in merito a qualsiasi interesse, attività o rapporto suscettibile di essere in conflitto (o sembrare in conflitto) con i migliori interessi di Workday e non devono intraprendere alcuna attività suscettibile di interferire o ragionevolmente percepibile come suscettibile di interferire con le responsabilità contrattuali dei Partner nei confronti di Workday. Tra i conflitti che devono essere prontamente comunicati a Workday troviamo (a titolo esemplificativo ma non esaustivo) la presenza di membri del personale di Workday con il ruolo di funzionari, direttori o azionisti del Partner, o il pagamento di incentivi al personale di Workday.

Regali, intrattenimenti aziendali e viaggi

Intrattenimenti e regali aziendali di valore moderato, proporzionato e correttamente registrato possono aiutare a creare rapporti di lavoro di fiducia. I regali offerti o ricevuti dai Partner (1) devono essere coerenti con le pratiche commerciali abituali, (2) devono essere di valore ragionevole, verificabili e trasparenti, (3) non possono essere in contanti o equivalenti, (4) non possono essere ragionevolmente interpretati come tangenti o bustarelle (5) e non devono violare leggi, regolamenti o politiche applicabili presso l'organizzazione della controparte. Le spese di viaggio sostenute dai Partner devono seguire tutti gli accordi contrattuali, non devono essere eccessive o sontuose e devono seguire tutte le leggi e le politiche applicabili.

Diritti umani e standard lavorativi

Lavoro scelto liberamente e lavoro minorile

Il lavoro subordinato presso i Partner di Workday deve essere espressione di una libera scelta e non deve esistere lavoro forzato, vincolato o involontario, né schiavitù o traffico di persone. I Partner devono consentire ai lavoratori di interrompere il rapporto di lavoro con un preavviso ragionevole. I Partner non devono trattenere né distruggere, nascondere, confiscare o rendere inaccessibili ai dipendenti i documenti d'identità o di immigrazione di questi ultimi, ad esempio documenti d'identità rilasciati dal governo, passaporti o permessi di lavoro. I Partner devono inoltre rispettare i requisiti locali in materia di salario minimo e orario di lavoro massimo e l'uso del lavoro minorile è severamente vietato.

Divieto discriminazione

Nel prendere decisioni in materia di impiego, ad esempio nell'assumere, retribuire, promuovere, adottare azioni disciplinari o risolvere il rapporto di lavoro, i Partner non devono operare discriminazioni, in violazione della legge, sulla base di età, ascendenza, colore, sesso (compresa la gravidanza, il parto o condizioni mediche correlate), identità o espressione di genere, informazioni genetiche, stato civile, condizione medica, disabilità mentale o fisica, origine nazionale, stato protetto di assistenza familiare o congedo medico, razza, religione (comprese le convinzioni e le pratiche o l'assenza delle stesse), orientamento sessuale, stato di militare o veterano, o qualsiasi altra caratteristica tutelata dalle leggi vigenti.

Standard ambientali

Leggi ambientali e sostenibilità

Workday si impegna a prendersi cura delle persone e del pianeta e si concentra sulle iniziative di sostenibilità che supportano il nostro impegno verso gli stakeholder e sono in linea con i nostri valori fondamentali. Workday si aspetta che i Partner condividano il suo impegno. Come minimo, i Partner devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti ambientali applicabili, mantenere aggiornate tutte le registrazioni e i permessi ambientali richiesti relativi alle proprie attività e implementare misure di tutela appropriate. Per essere in linea con la [Politica di sostenibilità ambientale di Workday](#), i Partner devono impegnarsi in attività sostenibili, tra cui impegnarsi per mitigare l'energia e le emissioni, fornire ambienti di lavoro sostenibili, integrare pratiche di bioedilizia, smaltire responsabilmente i rifiuti e implementare pratiche di approvvigionamento sostenibili.

Approvvigionamento responsabile di minerali

I Partner devono rispettare tutti i requisiti relativi ai minerali provenienti da aree di conflitto ed esercitare la due diligence. I Partner sono tenuti a esercitare la due diligence sulla fonte e la catena di custodia di questi materiali e, su richiesta, a mettere a disposizione dei propri clienti e di Workday le loro misure di due diligence.

Continuità aziendale

I Partner devono mantenere una cultura di resilienza lavorando in modo proattivo per ridurre al minimo le interruzioni aziendali, stabilendo piani di continuità aziendale e ripristino tecnologico.

Standard di conformità

Assistenza

I Partner devono fornire ragionevole assistenza e collaborare a qualsiasi indagine, audit o sforzo di due diligence da parte di Workday, anche nel caso di una presunta o sospetta violazione del presente Codice di condotta per i Partner o di una presunta o sospetta violazione del Codice di condotta di Workday da parte di un dipendente di Workday. I Partner consentiranno inoltre a Workday un accesso ragionevole a tutta la documentazione relativa alla propria conformità al presente Codice di condotta per i Partner e alle leggi applicabili a qualsiasi lavoro svolto per conto di Workday.

Garantire la conformità

I Partner devono comunicare e trasmettere questo Codice e assicurare che i dipendenti che forniscono assistenza o lavorano sull'account Workday rispettino i requisiti delineati nel presente Codice. Inoltre, i Partner sono tenuti a garantire che anche le loro terze parti e la loro catena di fornitura rispettino i principi indicati nel presente Codice, ove applicabile.

Segnalazioni

I Partner devono comunicare e trasmettere questo Codice ai dipendenti che forniscono assistenza o lavorano sull'account Workday. I Partner sono incoraggiati a contattare il proprio membro principale del team Workday per risolvere problemi aziendali o di conformità. Inoltre, i Partner di Workday e altri stakeholder possono segnalare le violazioni sospette in modo anonimo e riservato alla hotline Speak Up di Workday, accessibile su speakup.workday.com o chiamando il numero 800-325-9976 (per chiamate da fuori degli Stati Uniti, visitare speakup.workday.com).

Divieto di ritorsione

I Partner devono proibire ogni forma di ritorsione contro chiunque segnali, in buona fede, qualsiasi violazione effettiva o potenziale del presente Codice o qualsiasi comportamento illegale o non etico. Sono vietate le ritorsioni anche nel caso in cui una segnalazione effettuata in buona fede alla fine si riveli infondata.