

Código de conducta para Partners de Workday

2021



Código de conducta para Partners de Workday

Este Código de conducta para Partners describe las expectativas de Workday sobre cómo nuestros partners comerciales y sus empleados, subcontratistas y agentes o cualquier persona que actúe en nombre de Workday (denominados colectivamente “Partners”) deben prestar servicio a nuestros clientes en colaboración con Workday. Esperamos de nuestros Partners que adopten nuestros [valores fundamentales de Workday](#), hagan todo lo posible por inspirar un día de trabajo más brillante para todos y se adhieran a los principios descritos en este Código de conducta para Partners.

Integridad y cumplimiento de las leyes

Anticorrupción: los Partners deben cumplir todas las leyes aplicables contra la corrupción y el blanqueo de capitales. Están prohibidas todas las formas de soborno, comisiones ilegales y otros tipos de corrupción.

Los Partners tienen estrictamente prohibido prometer, ofrecer, autorizar, dar o aceptar cualquier cosa de valor, ya sea directa o indirectamente a través de un tercero, para obtener o conservar negocios, dirigir negocios a cualquier persona, o ganar o parecer obtener una ventaja indebida de cualquier forma. El Partner no debe influir indebidamente en ningún acto o decisión de ningún funcionario público, empleado o candidato político como, por ejemplo, por medio de la entrega de regalos, comidas, viajes o entretenimiento indebidos o ilícitos. Los Partners deben cumplir plenamente cualquier norma relativa a los procesos de oferta pública y licitación, y no podrán ofrecer trabajo a empleados o funcionarios públicos o a sus familiares o asociados cercanos si con ello se infringen las leyes aplicables o podría considerarse un beneficio indebido con el fin de asegurar acciones oficiales.

Workday prohíbe todas las formas de blanqueo de capitales, incluido el enmascaramiento de transacciones, la canalización de capital obtenido ilegalmente o la transformación de dicho capital en fondos legítimos.

Registros comerciales y contabilidad: los Partners deben mantener libros y registros completos y precisos sobre las ventas de productos de Workday y todas y cada una de las transacciones u otros gastos con respecto a cualquier negocio relacionado con Workday. Los Partners tienen estrictamente prohibido realizar prácticas contables falsas y/o engañosas, incluidas, entre otras, la creación de “fondos secretos”, cuentas de efectivo, fondos de efectivo no contabilizados o prácticas financieras inadecuadas similares.

Competencia leal y antimonopolio: los Partners deben cumplir con todas las leyes y normativas aplicables sobre competencia y antimonopolio. Además del cumplimiento de las leyes y reglamentos aplicables, los Partners no deben tratar ni acordar con ningún competidor (1) fijar o controlar precios; (2) coordinarse durante un proceso de licitación; (3) boicotear a proveedores o clientes; (4) dividir o asignar mercados, territorios, productos, clientes o proveedores; o (5) limitar la producción o venta de productos o líneas de productos. Los Partners solo deben emplear medios legales para recopilar información sobre vendedores de productos que compitan con productos de Workday.

Controles comerciales: los Partners deben cumplir estrictamente todas las leyes comerciales aplicables, incluidas las leyes de control de exportaciones de Estados Unidos que controlan la importación, exportación y reexportación de productos de Workday y la información y leyes que restringen el trato con entidades y personas ubicadas en países sujetos a embargos comerciales o sanciones económicas.

Contratación en el sector público: ciertas actividades que pueden ser apropiadas cuando se trata con clientes ajenos al sector público o gubernamental pueden resultar inadecuadas e incluso ilegales cuando se trata con entidades gubernamentales, entidades propiedad del gobierno, entidades controladas por el gobierno o entidades sujetas a normas de contratación gubernamentales (“Clientes gubernamentales”). Los Partners que hagan negocios con Clientes Gubernamentales deben cumplir con todas las leyes, normas, normativas en materia de contratación pública y cláusulas contractuales relacionadas con la adquisición de bienes y servicios por parte de dichos clientes gubernamentales, independientemente de que dicha venta sea directa o indirecta e incluya marketing o la recomendación de productos y/o servicios de Workday.

Propiedad intelectual y protección de la información: los Partners deben respetar los derechos de propiedad intelectual, proteger la información confidencial y cumplir con las normas y reglamentos de privacidad. Los Partners solo deben utilizar la tecnología de la información y el software que se haya adquirido y para el que se haya obtenido una licencia legítimamente. Los Partners deben cumplir todas las leyes y normativas aplicables en materia de privacidad y protección de datos, incluidas, entre otras, las leyes o normativas nacionales, federales, estatales, locales y específicas de la industria o del sector. Los Partners deben mantener la confidencialidad de cualquier información confidencial y cualquier otra información de propiedad exclusiva que se reciba durante el transcurso de la relación comercial con Workday.

Prácticas justas de marketing y ventas

Normas publicitarias y prácticas de ventas: se espera que las prácticas de marketing y ventas de los Partners reflejen un compromiso de tratos honestos y justos con sus clientes actuales y potenciales, y que no participen en prácticas engañosas o fraudulentas; tergiversen productos, servicios y precios; ni realicen declaraciones o comparaciones injustas, engañosas, inexactas o falsas sobre ofertas de competidores. Si un Partner, con la aprobación previa por escrito de Workday, participa en actividades publicitarias, de marketing o promocionales que hagan referencia o impliquen a Workday o a su nombre, logotipo o servicios en cualquier sentido, dichas actividades publicitarias, de marketing o promocionales deben cumplir todas las leyes, normas y reglamentos y deben ser veraces y precisas.

Conflictos de intereses: los Partners deben ser transparentes acerca de cualquier interés, actividad o relación que pueda entrar en conflicto (o parecer entrar en conflicto) con el mejor interés de Workday, y no deben participar en ninguna actividad que interfiera o pueda percibirse razonablemente que interfiera en las responsabilidades contractuales de los Partners con respecto a Workday. Entre los conflictos que deben comunicarse inmediatamente a Workday, se incluyen, por ejemplo, los casos en que el personal de Workday sea el ejecutivo, director o accionista del Partner, o cuando se realice un pago de incentivos al personal de Workday.

Derechos humanos y normas laborales

Prohibición del trabajo forzoso o infantil: los Partners deben cumplir los requisitos locales de salario mínimo y de máximo de horas de trabajo, no deben emplear trabajo forzoso ni requisitos laborales que impongan limitaciones irrazonables a la capacidad de un trabajador de abandonar el empleo del Partner. El empleo de mano de obra infantil está estrictamente prohibido.

No discriminación: los Partners no deben realizar discriminaciones ilegales en los procesos de contratación, compensación, acceso a formación, promoción, despido y/o decisiones de jubilación en función de la raza, sexo, origen nacional, religión, edad, discapacidad, identidad o expresión de género, estado civil, embarazo, orientación sexual, afiliación política, afiliación sindical o condición de veterano.

Normas medioambientales

Leyes medioambientales: Workday espera que los Partners compartan nuestro compromiso con el medio ambiente. Los Partners deben cumplir todas las leyes y normativas aplicables en materia de medio ambiente; deben mantener actualizados todos los registros y permisos ambientales necesarios relevantes para sus negocios y deben adoptar las medidas de conservación adecuadas.

Normas de cumplimiento

Asistencia: los Partners deben prestar la asistencia razonable y cooperar con cualquier investigación o auditoría por parte de Workday, incluidas las presuntas o supuestas infracciones de este Código de conducta para Partners o las presuntas o supuestas infracciones del Código de conducta de Workday por parte de empleados de Workday. Los Partners también deben permitir a Workday el acceso razonable a toda la documentación relativa al cumplimiento por parte del Partner de este Código de conducta para Partners y de las leyes aplicables a cualquier trabajo realizado en nombre de Workday.

Planteamiento de inquietudes: los Partners deben comunicar y transmitir este Código a sus empleados que presten servicios o trabajen en la cuenta de Workday. Se anima a los partners a ponerse en contacto con el miembro principal del equipo de Workday para resolver problemas comerciales o de cumplimiento. Además, los Partners de Workday y otras partes interesadas pueden informar de supuestas infracciones de forma anónima y confidencial a la línea directa Speak Up de Workday, a la que se puede acceder a través de speakup.workday.com o llamando al número 800-325-9976 (para llamadas fuera de EE. UU., visite speakup.workday.com).



+1-925-951-9000 +1-877-WORKDAY (+1-877-967-5329) Fax: +1-925-951-9001 workday.com

©2021. Workday, Inc. Todos los derechos reservados. Workday y el logotipo de Workday son marcas comerciales registradas de Workday, Inc. El resto de marcas y nombres de productos son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de sus respectivos titulares. [workday-partner-code-of-conduct.pdf](#)