

Codice di condotta per i partner di Workday

2023



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 rispetto delle leggi

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

Ai Partner è severamente vietato promettere, offrire, autorizzare, elargire o accettare qualunque cosa di valore, direttamente o indirettamente tramite una terza parte, al fine di ottenere o mantenere affari, dirigere affari verso qualsiasi persona o comunque ottenere o dare l'impressione di ottenere un vantaggio improprio. I Partner non devono indebitamente influenzare alcun atto o decisione di alcun funzionario pubblico, dipendente o candidato politico, neppure, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, attraverso la fornitura di regali, pasti, viaggi o intrattenimenti impropri o illeciti. 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 proibisce qualsiasi forma di riciclaggio di denaro, ad esempio mascherare transazioni, incanalare denaro ottenuto illecitamente o trasformare 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 al rispetto delle leggi e dei regolamenti applicabili, i Partner non devono discutere né accordarsi con i concorrenti per (1) fissare o controllare i prezzi; (2) coordinarsi durante un processo di offerta; (3) boicottare fornitori o clienti; (4) dividere o allocare mercati, territori, prodotti, clienti o fornitori; o (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 che competono 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 renderanno disponibili i prodotti, la tecnologia e le informazioni di Workday a qualsiasi persona o entità che: (1) si trovi in un Paese soggetto a un embargo globale da parte dell'Unione Europea, delle Nazioni Unite o del governo degli Stati Uniti; (2) sia elencata in qualsiasi lista di parti proibite o limitate dell'Unione Europea, delle Nazioni Unite o del governo degli Stati Uniti; o (3) sia impegnata in attività direttamente o indirettamente correlate alla proliferazione di armi di distruzione di massa.

Appalti pubblici e lobbismo Le attività che possono essere appropriate quando si tratta con clienti non del settore pubblico o non governativi potrebbero essere irregolari e persino illecite quando si tratta con entità governative, entità di proprietà del governo, entità controllate dal governo o entità soggette a norme sugli appalti pubblici ("Clienti governativi"). I Partner che intrattengono rapporti commerciali con i Clienti governativi devono rispettare tutte le leggi, le norme, i regolamenti sugli appalti e le clausole contrattuali che riguardano l'acquisizione di beni e servizi da parte di tali Clienti governativi, indipendentemente dal fatto che tale vendita sia diretta o indiretta, inclusi il marketing o la raccomandazione di prodotti e/o servizi Workday e l'invio di fatture accurate al governo nonché 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 altrimenti autorizzate per la divulgazione da parte del governo; informazioni riservate interne al governo, come le informazioni di pre-aggiudicazione e di selezione della fonte; 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 e garantire la conformità alle leggi e alle normative relative alla vendita di prodotti commerciali e alle vendite al governo e, se applicabile, ai regolamenti contrattuali della General Services Administration (GSA).

Il lobbismo è qualsiasi attività volta a influenzare un ente governativo. Alcuni governi considerano le attività di approvvigionamento e vendita come attività di lobbismo. I Partner hanno la responsabilità di stabilire se un'attività è legalmente definita come attività di lobbismo e devono garantire che tutti i requisiti legali associati alle attività di lobbismo siano soddisfatti. I Partner non devono fare pressioni sui governi per conto di Workday.

Proprietà intellettuale, protezione delle informazioni, beni, risorse e strutture I Partner devono rispettare i diritti di proprietà intellettuale, proteggere le informazioni riservate e rispettare le norme e i regolamenti sulla privacy. I Partner devono utilizzare solo tecnologie informatiche e software acquisiti e concessi 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 o 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 li devono proteggere da perdita, furto o 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 possano soddisfare i propri obiettivi e obblighi. I Partner non dovrebbero utilizzare informazioni fornite dal Workday per impegnarsi nell'insider trading. L'insider trading è qualsiasi attività in cui qualcuno acquista, vende o altrimenti effettua transazioni in titoli (azioni) mentre è in possesso di informazioni rilevanti non pubbliche su tale società. Le informazioni sono considerate rilevanti quando possono essere considerate importanti per il pubblico degli investitori e possono influenzare la decisione di un investitore di acquistare, vendere o detenere titoli.

Pratiche eque di marketing e vendita

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, regole e 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 interesse 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 essere ragionevolmente percepita come suscettibile di interferire con le responsabilità contrattuali dei Partner nei confronti di Workday. I conflitti che devono essere prontamente comunicati a Workday possono includere (a titolo esemplificativo ma non esaustivo) i membri del personale di Workday che sono funzionari, direttori o azionisti del Partner, o il pagamento di incentivi al personale di Workday.

Regali, intrattenimento aziendale 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, aperti e trasparenti, (3) non possono essere in contanti o equivalenti di contanti, (4) non devono essere ragionevolmente interpretati come una tangente o corruzione e (5) non devono violare alcuna legge, normativa o politica applicabile dell'altra organizzazione. 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.

Standard sui diritti umani e sul lavoro

Libera scelta dell'impiego e lavoro minorile L'impiego presso i Partner di Workday deve essere un'espressione di libera scelta e non deve esserci lavoro forzato, vincolato o involontario, né schiavitù o traffico di esseri umani. I Partner devono consentire ai lavoratori di cessare il rapporto di lavoro previo ragionevole preavviso. 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. Anche i fornitori dei Partner di Workday devono soddisfare gli stessi standard.

Assenza di 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 i nostri impegni verso gli stakeholder e sono in linea con i nostri valori fondamentali. Workday si aspetta che i Partner condividano il nostro 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 sulla sostenibilità ambientale di Workday](#), i Partner devono impegnarsi in attività sostenibili, tra cui lavorare 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 dei 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 conformità del Partner 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 dovranno assicurarsi che i propri dipendenti che forniscono assistenza o lavorano sull'account Workday rispettino il presente Codice.

Segnalare situazioni 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).

Prevenire le ritorsioni 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. La ritorsione è proibita anche nel caso in cui una segnalazione effettuata in buona fede alla fine si riveli infondata.



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

©2023. Workday, Inc. Tutti i diritti riservati. Workday e il logo Workday sono marchi registrati di Workday, Inc. Tutti gli altri marchi e nomi di prodotti sono marchi commerciali o marchi registrati dei rispettivi titolari.
[workday-partner-code-of-conduct.pdf](#)