

Código de conducta para Partners de Workday

2023



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](#) para empleados, el servicio al cliente, la innovación, la integridad, la diversión y la rentabilidad, hagan todo lo posible por inspirar un día de trabajo más brillante para todos, representen a Workday con profesionalidad y se adhieran a los principios descritos en este Código de conducta para Partners.

Integridad y cumplimiento de las leyes

Anticorrupción: los Partners cumplirán con todas las leyes anticorrupción y contra el blanqueo de capitales aplicables, incluidas, entre otras, la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero y la Ley Antisoborno del Reino Unido. 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. Los Partners no deben 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 no proporcionarán, intentarán proporcionar, ofrecerán o solicitarán una comisión ilícita, directa o indirectamente, para obtener o recompensar un trato favorable en relación con cualquier transacción. 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 cumplirán estrictamente con todas las leyes y reglamentos comerciales aplicables, incluidas las leyes y reglamentos de control de exportaciones de los Estados Unidos que controlan la importación, exportación y reexportación de productos, tecnología e información de Workday. Sin limitar la generalidad de lo anterior, los Partners no pondrán los productos, la tecnología y la información de Workday a disposición de ninguna persona o entidad que: (1) esté ubicada en un país que esté sujeto a un embargo general de la Unión Europea, las Naciones Unidas o el gobierno de EE. UU.; (2) figure en cualquier lista de partes prohibidas o restringidas de la Unión Europea, las Naciones Unidas o el gobierno de EE. UU.; o (3) participe en actividades directa o indirectamente relacionadas con la proliferación de armas de destrucción masiva.

Contratación y cabildeo 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 y la presentación de facturas precisas al gobierno y cumplir con todas las leyes relativas a la facturación y los pagos.

Además, los Partners no deben intentar obtener, directa o indirectamente, de ninguna fuente, información confidencial sobre adquisiciones que no esté disponible públicamente o de la que el gobierno no haya autorizado la divulgación;

información gubernamental interna confidencial, como información previa a la adjudicación, selección de fuentes; o cualquier información de propiedad de un competidor, incluida, por ejemplo, información sobre ofertas o propuestas, durante el curso de una adquisición o en cualquier otra circunstancia en la que haya motivos para creer que la divulgación de dicha información no está autorizada.

Los Partners que vendan u ofrezcan vender productos comerciales al Gobierno de los Estados Unidos deben conocer y garantizar el cumplimiento de las leyes y reglamentos relativos a la venta de productos comerciales y ventas al gobierno y, en su caso, las normas de contratación de la Administración de Servicios Generales (General Services Administration, GSA).

El cabildeo es cualquier actividad destinada a influir en una entidad gubernamental. Algunos gobiernos consideran que las actividades de compra y venta son cabildeo. Los Partners son responsables de determinar si una actividad se define legalmente como cabildeo y deben asegurarse de que se cumplan todos los requisitos legales asociados con las actividades de cabildeo. Los Partners no realizarán actividades de cabildeo con gobiernos en nombre de Workday.

Propiedad intelectual y protección de la información, activos, recursos e instalaciones: 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. Los Partners almacenarán de forma segura la información confidencial o datos protegidos por normas y reglamentos de privacidad y los mantendrán a salvo de pérdidas, robos, accesos o divulgaciones no autorizados.

Los Partners utilizarán los activos, instalaciones o recursos proporcionados por Workday de una manera que refleje positivamente a Workday y a sus empleados, lo que incluye el cumplimiento de cualquier ley o política aplicable. Los Partners que operen en las instalaciones de Workday seguirán todas las políticas aplicables destinadas a promover la salud y la seguridad, incluidas las políticas destinadas a reducir o prevenir la transmisión de enfermedades infecciosas.

Tráfico de información privilegiada: Workday comparte información con los Partners para que puedan cumplir con éxito sus objetivos y obligaciones. Los Partners no pueden utilizar la información proporcionada por Workday para realizar tráfico de información privilegiada. El tráfico de información privilegiada es cualquier actividad en la que alguien compra, vende o realiza transacciones de otro modo con valores (acciones) estando en posesión de información sustancial no pública sobre esa empresa. La información se considera sustancial cuando puede considerarse importante para el público inversor y podría afectar a la decisión de un inversor de comprar, vender o mantener valores.

Prácticas justas de marketing y ventas

Workday compra los productos y servicios de otros en función del precio, su calidad y servicio. Esperamos que los Partners que representan a Workday operen de la misma manera. En consecuencia, todas las transacciones comerciales deben ser imparciales, objetivas y libres de corrupción e influencia indebida.

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. Los Partners deben cumplir todas las leyes, normas y normativas aplicables, y deben ser veraces y precisos cuando participen en cualquier actividad de publicidad, marketing, relaciones con los medios o promoción que haga referencia o implique a Workday de cualquier forma.

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.

Regalos, atenciones y viajes: las invitaciones y los regalos empresariales modestos, proporcionales y debidamente registrados pueden crear buena voluntad y buenas relaciones de trabajo. Los regalos ofrecidos o recibidos por los Partners (1) deben ser coherentes con las prácticas comerciales habituales, (2) deben ser de valor razonable, abiertos y transparentes, (3) no pueden ser dinero en efectivo o un equivalente de dinero en efectivo, (4) no pueden interpretarse razonablemente como un soborno o una recompensa, (5) y no infringirán ninguna ley, normativa o política aplicable de la organización de la otra parte. Los gastos de viaje en los que incurran los Partners deben cumplir todos los acuerdos contractuales, no ser excesivos ni lujosos, y deben cumplir todas las leyes y políticas aplicables.

Derechos humanos y normas laborales

Empleo elegido libremente y trabajo infantil: el empleo de Partners de Workday debe ser una expresión de libre elección y no deben existir el trabajo forzoso, la servidumbre, la mano de obra involuntaria, la esclavitud ni la trata de personas. Los Partners deben permitir que los trabajadores interrumpan su empleo con un preaviso razonable. Los Partners no deben conservar ni destruir, ocultar, confiscar o denegar de otro modo el acceso de los empleados a sus documentos de identidad o inmigración, como documentos de identificación emitidos por el gobierno, pasaportes o permisos de trabajo. Los Partners también deben cumplir los requisitos locales de salario mínimo y máximo de horas de trabajo. Asimismo, el uso de mano de obra infantil está estrictamente prohibido. Los Proveedores de los Partners de Workday también deben cumplir estos mismos estándares.

No discriminación: los Partners no deben realizar discriminaciones ilegales en ninguna decisión de empleo, como la contratación, compensación, promoción, medidas disciplinarias o rescisión, por motivos de edad, antepasados, color, sexo (incluido el embarazo, el parto, o afecciones médicas relacionadas), identidad o expresión de género, información genética, estado civil, afección médica, discapacidad mental o física, origen nacional, atención familiar protegida o estado de baja médica, raza, religión (incluidas las creencias y prácticas o la ausencia de las mismas), orientación sexual, condición de militar o veterano, o cualquier otra consideración protegida por la ley aplicable.

Normas medioambientales

Leyes medioambientales y sostenibilidad: Workday se compromete a cuidar de nuestra gente y del planeta, y se centra en los esfuerzos de sostenibilidad que respaldan nuestros compromisos con las partes interesadas y se alinean con nuestros valores fundamentales. Workday espera que los Partners compartan nuestro compromiso. Como mínimo, 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. Para estar alineados con la [Política de sostenibilidad medioambiental de Workday](#), los Partners deben esforzarse por participar en actividades sostenibles, lo que incluye trabajar para reducir la energía gastada y las emisiones, proporcionar entornos de trabajo sostenibles, integrar prácticas de construcción ecológica, eliminar de forma responsable los residuos e implementar prácticas de adquisición sostenibles.

Abastecimiento responsable de minerales: los Partners deben cumplir con todos los requisitos relativos a los minerales de zonas de conflicto y ejercer la diligencia debida adecuada. Se espera que los Partners ejerzan la diligencia debida sobre la fuente y la cadena de custodia de estos materiales y pongan sus medidas de diligencia debida a disposición de sus clientes y de Workday previa solicitud.

Continuidad del negocio: los Partners mantendrán una cultura de resiliencia trabajando proactivamente para minimizar las interrupciones del negocio estableciendo planes de continuidad del negocio y recuperación de la tecnología.

Normas de cumplimiento

Asistencia: los Partners deben prestar la asistencia razonable y cooperar con cualquier investigación, auditoría o esfuerzo de diligencia debida 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.

Garantizar el cumplimiento: los Partners se asegurarán de que los empleados que presten servicios o trabajen en la cuenta de Workday cumplen con este Código.

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).

Prevención de las represalias: los Partners deben prohibir las represalias de cualquier tipo contra toda persona que, de buena fe, denuncie cualquier infracción real o potencial de este Código o cualquier comportamiento ilegal o contrario a la ética. Se prohíben las represalias por cualquier denuncia presentada de buena fe, incluso si al final resulta ser infundada.



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

©2023. 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](#)