



VALORES PRIMERO

EL CÓDIGO DE ÉTICA DE JOHNSON CONTROLS



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

| | |
|---|----|
| El Programa de Ética y Cumplimiento de Johnson Controls | 07 |
| Nuestras Responsabilidades | 08 |
| Responsabilidades Especiales de Líderes y Supervisores | 09 |
| Cómo Hacerse Oír y Obtener Ayuda | 10 |
| Cómo Hacer Elecciones Inteligentes | 11 |

VALORES PRIMERO Y GANANDO JUNTOS

| | |
|--|----|
| Salud Y Seguridad. | 13 |
| Tratamiento Respetuoso, Prevención del Acoso y del Acoso Laboral | 14 |
| Diversidad e Inclusión | 15 |
| Igualdad de Oportunidades y Prevención de la Discriminación | 16 |
| Privacidad de los Datos de los Empleados. | 17 |

VALORES PRIMERO Y GANANDO PARA LOS CLIENTES

| | |
|---|----|
| Calidad y Seguridad del Producto | 19 |
| Honestidad en las Prácticas de Marketing, Ventas y Servicio | 20 |
| Privacidad de los Datos de los Clientes | 21 |
| Cumplimiento con los Contratos Gubernamentales | 22 |

VALORES PRIMERO Y GANANDO EN EL MERCADO

| | |
|---|----|
| Cumplimiento de las Normas de Comercio Internacional | 25 |
| Competencia Leal/Antimonopolio | 26 |
| Integridad de la Investigación y Obtención Ética de Inteligencia Competitiva. | 28 |
| Soborno y Otras Formas de Corrupción. | 29 |
| Propiedad Intelectual y Derechos Comerciales de Terceros | 31 |

VALORES PRIMERO Y GANANDO PARA LOS INVERSIONISTAS

| | |
|---|----|
| Conflictos de Interés | 33 |
| Mantenimiento de Registros y Divulgación | 37 |
| Bienes Físicos y Activos, Nuestra Reputación, y Nuestra Información Confidencial y de Propiedad Exclusiva | 39 |
| Operaciones con Información Privilegiada y Abuso en el Mercado de Valores | 44 |
| Comunicaciones Responsables | 46 |

VALORES PRIMERO Y GANANDO CON NUESTROS PROVEEDORES

| | |
|---|----|
| Compras. | 49 |
| Previniendo Abusos en la Cadena de Suministro | 50 |
| Expectativas de los Proveedores | 52 |

VALORES PRIMERO Y GANANDO CON NUESTRAS COMUNIDADES

| | |
|--|----|
| Responsabilidades Ambientales y de Sustentabilidad | 54 |
| Participación e Inversión en la Comunidad. | 55 |
| Actividad Política y Cabildeo | 56 |



VALORES PRIMERO
TODOS,
EN TODAS PARTES,
TODOS LOS DÍAS

Lo que hacemos todos los días en Johnson Controls hace que el mundo sea más productivo, más seguro y más sostenible. La creación de soluciones ganadoras para nuestros clientes es la clave para lograr los resultados que perseguimos en el mercado. La forma en la cual lo hacemos importa porque ganar no importa si no hay integridad. Es por eso que Integridad en primer lugar es el primero de nuestros valores.

Nuestros valores son el punto de partida de todo lo que hacemos, donde quiera que lo hagamos. Nos recuerdan a nosotros, y a otros, quiénes somos, qué defendemos y nuestra manera de hacer las cosas. Son nuestra inspiración y nuestra guía. Esa es la razón por la cual el Código de Ética de Johnson Controls se llama "Valores Primero".



VALORES PRIMERO

NUESTROS
VALORES IMPULSAN
COMPORTAMIENTOS
GANADORES,
LOS QUE A SU
VEZ IMPULSAN
RESULTADOS
GANADORES

INTEGRIDAD PRIMERO

Prometemos honestidad y transparencia. Defendemos los más altos estándares de integridad y cumplimos los compromisos que hacemos.

GUIADOS POR UN PROPÓSITO

Creemos en hacer el bien y nos responsabilizamos de hacer del mundo un lugar mejor a través de las soluciones que ofrecemos, nuestra colaboración con la sociedad, la forma en que hacemos negocios y el compromiso de proteger a las personas y el medio ambiente.

IMPULSADOS POR EL CLIENTE

Ganamos cuando nuestros clientes ganan. Nuestras relaciones estratégicas a largo plazo nos brindan una visión única y la capacidad de ofrecer experiencias y soluciones excepcionales a nuestros clientes.

ENFOCADOS EN EL FUTURO

Nuestra cultura de innovación y mejora continua nos impulsa a resolver los retos de hoy en día, así como el preguntarnos constantemente acerca del futuro.

UN EQUIPO

Somos un equipo, dedicado a trabajar en colaboración para desarrollar soluciones que impulsen al mundo hacia adelante.



MENSAJE DEL PRESIDENTE EJECUTIVO

Estimados colegas:

Vivimos en un mundo en el que la complejidad, el cambio y la incertidumbre son realidades cotidianas. La idea de tener más control de los entornos en los que vivimos, trabajamos y viajamos es, al mismo tiempo, tranquilizadora y potenciador. En 1883, esta idea inspiró a Warren S. Johnson a inventar el termostato eléctrico para ambientes. El mismo pensamiento fundamental inspira a Johnson Controls hoy: en todo el mundo, estamos colaborando e innovando para hacer que el mundo sea seguro, cómodo y sostenible. Nos vemos como una compañía que logra más que hacer cosas; nosotros marcamos una diferencia.

Tenemos que mantener un panorama más amplio en mente a medida que avanzamos en nuestro trabajo e interactuamos con colegas, clientes y el mundo en general. Hacerlo nos recuerda que el impacto de nuestras decisiones y acciones individuales, para bien o para mal, puede ser mucho mayor de lo que jamás hubiéramos imaginado. Nunca han sido tan importantes la confianza del cliente, y una reputación por la calidad, la confiabilidad y la integridad. Es por este motivo que Valores Primero, el Código de Ética de Johnson Controls, es un recurso fundamental. Cada uno de nosotros tiene la responsabilidad de estar familiarizado con el Código y cumplir con él en todo momento.

El nombre del Código es importante; refleja la creencia de que, cuando ponemos nuestros valores primero, generamos una empresa que durará. Poner nuestros valores en acción promueve una cultura de confianza y respeto. Eso, a su vez, nos permite colaborar, innovar y hacer nuestro mejor trabajo para que nosotros y nuestros clientes podamos ganar juntos.

Gracias por todo lo que hacen para ayudar a que el mundo sea seguro, cómodo y sostenible.

Atentamente,

George Oliver

Presidente y Director Ejecutivo



VALORES PRIMERO
POR QUÉ
NUESTROS
VALORES
VIENEN
PRIMERO

Johnson Controls ha generado una reputación a lo largo de más de 130 años como una compañía en la que se puede confiar ya que cumplimos nuestras promesas, y ofrecemos valor a nuestros clientes y otras partes interesadas.

Esta reputación es nuestra responsabilidad, sin importar nuestra función en la compañía. Nuestras decisiones y acciones individuales tienen un impacto directo en la capacidad que tiene Johnson Controls de satisfacer las expectativas de nuestros clientes, inversores y otras partes interesadas. A pesar de que somos 120 000 personas respaldando a muchas marcas y funciones en todo el mundo, ganamos como Un Equipo. Nuestras elecciones y comportamientos deben respaldar una cultura de confianza y respeto mientras nos ayudamos mutuamente a hacer nuestro mejor trabajo.

Es por eso que contamos con Valores Primero, nuestro Código de Ética. Establece expectativas sobre comportamientos y nos guía hacia el logro de los mejores resultados para nosotros y todas nuestras partes interesadas. Es un recurso práctico y fácil de usar que nos muestra cómo poner nuestros valores compartidos en acción. Cuando nuestros valores impulsan los comportamientos correctos, todos ganan.



VALORES PRIMERO
CUANDO
NUESTROS
VALORES
IMPULSAN LOS
COMPORTAMIENTOS
CORRECTOS,
TODOS GANAN

**EL PROGRAMA DE ÉTICA Y CUMPLIMIENTO
DE JOHNSON CONTROLS**

Valores Primero, nuestro Código de Ética, es la piedra angular del Programa de Ética y Cumplimiento de Johnson Controls. Este Programa es un enfoque integrado para garantizar que nuestra conducta individual, operaciones comerciales y cultura organizacional mantengan los más altos estándares de integridad. Mediante el compromiso de los directivos, la comunicación, la capacitación, el monitoreo, los mecanismos de presentación de informes y otros medios, el Programa de Ética y Cumplimiento nos ayuda a identificar y gestionar de manera segura los riesgos de ética y cumplimiento, y llevar a cabo nuestra actividad comercial de acuerdo a nuestros valores.



VALORES PRIMERO NUESTRAS RESPONSABILIDADES

En Johnson Controls, todos, en todas partes, deben estar familiarizados con el Código de Ética y seguirlo todos los días, independientemente de su función o antigüedad. Esto incluye a todos los empleados, funcionarios y miembros de la Junta Directiva. Las infracciones al Código son graves y pueden dar lugar a medidas disciplinarias, incluido el despido, de conformidad con los requisitos legales locales.

Johnson Controls tiene políticas que abordan muchos de los temas que se mencionan en el Código con más detalle. Puede encontrarlas en el [Sitio de SharePoint de Ética y Cumplimiento](#).

No solo debemos seguir el Código y las políticas de la compañía; cada uno de nosotros tiene la obligación de cumplir con las leyes que son relevantes para nuestra actividad. Tenemos el deber de hacernos oír si no estamos seguros sobre qué hacer o tenemos una inquietud, especialmente si vemos o sospechamos de una conducta indebida.



VALORES PRIMERO RESPONSABILIDADES ESPECIALES DE LÍDERES Y SUPERVISORES

Si bien todos debemos seguir el Código y ejemplificar con nuestras acciones los valores de Johnson Controls, los empleados con responsabilidades de liderazgo o supervisión tienen obligaciones adicionales de:

- Recordarles periódicamente a los miembros del equipo y a sus subordinados directos la importancia de seguir el Código;
- Buscar activamente oportunidades para discutir el Código y nuestros valores (por ejemplo, durante las reuniones de equipos y las evaluaciones de desempeño individuales);
- Reconocer y recompensar actos de liderazgo ético, vinculándolos con nuestra cultura y resultados comerciales deseados;
- Ir a fondo con la gestión de las consecuencias para los empleados que infrinjan el Código y/o las políticas de la compañía;
- Servir como un modelo a seguir y demostrar un compromiso personal con la ética y el cumplimiento en lo que decimos y hacemos;
- Asegurarse de que nuestros equipos conozcan las diferentes maneras en que pueden dar a conocer sus inquietudes y que sepan que no se tolerarán las represalias;
- Registrar cualquier inquietud que se nos informe a través de la [Línea de Ayuda en materia de Integridad](#) para garantizar una investigación imparcial y profesional;
- Insistir en que el personal no empleado (como, por ejemplo, consultores y trabajadores temporales y contingentes) debe actuar de manera congruente con el Código y nuestros valores.



VALORES PRIMERO CÓMO HACERSE OÍR Y OBTENER AYUDA

HÁGASE OÍR: LA OPINIÓN DE TODOS ES IMPORTANTE

A menudo, lo que es correcto hacer es obvio. En otras ocasiones, una situación puede parecer compleja o inusual y podemos no estar seguros de cómo proceder. Si tiene una inquietud, hágase oír de inmediato. No solamente tenemos el deber de hacerlo, sino que también nos permite clarificar rápidamente la situación y evitar posibles problemas. Si algo ha salido mal, nos da la oportunidad de investigar y corregirlo.

RECURSOS

Hay varias maneras de plantear una inquietud sobre ética o cumplimiento. Usted puede:

- Conversar con su supervisor sobre el tema.
- Conversar con otro supervisor o gerente sobre el tema.
- Ponerse en contacto con el equipo de Cumplimiento, el Departamento de Recursos Humanos o el de Asuntos Jurídicos.
- Comunicarse con la [Línea de ayuda sobre integridad](#) de Johnson Controls (disponible las 24 horas):
 - A través de Internet: JohnsonControlsIntegrityHelpline.com
 - Por teléfono: (visite JohnsonControlsIntegrityHelpline.com o el portal del empleado para obtener los números de teléfono gratuitos)

CERO TOLERANCIA A LAS REPRESALIAS

Johnson Controls prohíbe las represalias. Todo aquel que plantee una inquietud de buena fe no enfrentará represalias de ningún tipo, incluidas amenazas, hostigamiento, reducción de horas de trabajo, despido ni ninguna otra consecuencia negativa. La represalia va en contra de nuestros valores y quebranta la confianza que es fundamental para nuestro éxito. Un acto de represalia es una falta grave que dará lugar a una acción disciplinaria, incluida la finalización de la relación laboral.



VALORES PRIMERO CÓMO HACER ELECCIONES INTELIGENTES

Nuestros valores nos muestran que la forma en la cual alcanzamos nuestros objetivos importa tanto como lograrlos. Las decisiones que tomamos a lo largo del camino dicen mucho sobre nosotros como individuos y organización. Queremos que nos conozcan por tomar las decisiones correctas, aquellas elecciones que respaldan una cultura y una compañía de la que podemos estar orgullosos; y por operar de una manera ética y legalmente responsable.

Si se enfrenta a una decisión difícil, considere tomar los siguientes pasos. Si no puede continuar por alguna razón, cualquiera de [los recursos detallados en la página 10](#) puede serle de ayuda.

Al considerar una decisión o curso de acción, pregúntese:





VALORES PRIMERO Y
GANANDO JUNTOS



Manteniendo a Todos Seguros

CÓMO GANAMOS

Nos mantenemos a nosotros mismos y a los demás seguros y saludables para poder alcanzar todo nuestro potencial.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Ganamos como un equipo cuando hacemos que el bienestar de nuestro personal y visitantes sea nuestra máxima prioridad. Nada es más importante que la salud y la seguridad en el lugar de trabajo; nuestra visión de Cero Daños y los objetivos asociados nos mantienen enfocados. Mantener a todos a salvo es una responsabilidad compartida. Nos cuidamos mutuamente en nuestras actividades diarias para prevenir lesiones y accidentes, y tomamos las acciones apropiadas si vemos algo que podría causar daño. La práctica de buenos hábitos de seguridad nos protege, hace que nuestro entorno de trabajo sea más cómodo y nos permite concentrarnos en ofrecer experiencias y soluciones excepcionales para nuestros clientes.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Promovemos una cultura de Cero Daños:

- Conociendo y cumpliendo todas las pautas y procedimientos de seguridad;
- No tomando nunca riesgos innecesarios en el lugar de trabajo ni pedimos a otros que lo hagan;
- Dejando de hacer lo que estamos haciendo de inmediato si se torna inseguro, incluso si esto significa retrasar la producción o la tarea;
- Informando siempre condiciones o comportamientos inseguros o insalubres, como peligros en el lugar de trabajo, equipos rotos o faltantes, amenazas de violencia o presencia de armas en las propiedades de la compañía;
- Sabiendo qué hacer en caso de lesión u otra emergencia;
- Llegando al trabajo libres de los efectos de cualquier sustancia que pudiera perjudicar el juicio o amenazar la seguridad.

PIENSE PRIMERO

P: Un colega de la línea de producción me pidió dos veces esta semana que lo cubriera mientras tomaba descansos cortos y no programados. El nuevo medicamento que está tomando lo hace sentirse mareado en ocasiones. Le dije que me inquietaba que los efectos secundarios pudieran ponerlo a él y a otros en riesgo. Me dijo que no había nada de qué preocuparse, que pronto se adaptaría a la medicación.
¿Debo actuar de algún modo?

R: Todos tenemos la obligación de actuar si sabemos de un potencial riesgo para la salud y la seguridad. No hacerlo sería una violación de este Código. Debe aconsejarle a su colega que hable con su supervisor, quien puede considerar una reasignación temporal de tareas u otro tipo de adaptación a la situación. Debe hacerle saber que, si no está dispuesto a plantear la cuestión, usted y los demás estarán obligados a hacerlo. Respetamos el derecho de todos a la privacidad, pero la seguridad es primordial.

Tratamiento Respetuoso, Prevención del Acoso y del Acoso Laboral



Promoción y Conservación de un Lugar de Trabajo Respetuoso

CÓMO GANAMOS

Tratamos a los demás con respeto, lo que promueve un entorno de trabajo positivo en el que prosperamos como Un Equipo.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Trabajamos de manera colaborativa como Un Equipo, interactuando de maneras que promuevan la confianza y el respeto mutuo. Esto significa actuar profesionalmente, hablar abierta y respetuosamente con los demás, y respaldarnos mutuamente siempre que sea posible. De esta manera, cada uno de nosotros ayuda a dar forma y fortalecer nuestra cultura de excelencia e integridad. Un lugar de trabajo que dinamiza y respalda los mejores esfuerzos de todos es un lugar de trabajo ganador.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Conservamos un lugar de trabajo respetuoso:

- Generando confianza con colegas y socios;
- Escuchando para entender;
- Buscando oportunidades para colaborar y compartir para el bien del equipo;
- Pensando con antelación cómo otros pueden percibir nuestras palabras y acciones;
- Confrontando la intimidación o el hostigamiento de cualquier tipo, y buscando ayuda cuando sea necesario;
- Denunciando bromas inapropiadas, insultos u otros comentarios ofensivos sobre raza, género, color, religión, edad, nacionalidad, discapacidad, orientación sexual u otras características protegidas por la ley;
- Nunca realizar, ni tolerar observaciones o acercamientos sexuales no deseados, ni mostrar material que otros puedan encontrar ofensivo;
- Denunciando cualquier comportamiento inapropiado, ya sea que esté dirigido a usted o a otra persona.

PIENSE PRIMERO

P: Mi nueva supervisora es muy curiosa y extrovertida. Me ha estado haciendo preguntas acerca de mi vida personal, lo que me hace sentir incómodo. Ella puede pensar que está siendo amable, pero sus temas de conversación me hacen sentir incómodo. Le pedí que se detuviera, pero me dijo que estaba demasiado tenso y empezó a preguntarse en voz alta si era el empleado adecuado para el equipo. No quiero empezar mal con mi supervisora, pero me está poniendo nervioso. ¿Qué puedo hacer?

R: La conducta de esta supervisora no es bienvenida y es inaceptable, y no tiene lugar en Johnson Controls. Si se siente cómodo haciéndolo, dígale a su supervisora cómo se siente y pídale que detenga este comportamiento de una vez y por todas. Si prefiere no volver a confrontar a su supervisora, puede hablar con un gerente en un cargo superior o con su representante de Recursos Humanos, o comunicarse con la [Línea de Ayuda en materia de Integridad](#). Cualquiera de estas opciones nos permitirá ayudar a resolver el problema. Estará protegido contra cualquier represalia.

Diversidad e Inclusión



Valoración de Nuestros Talentos, Antecedentes y Perspectivas de Naturaleza Diversa

CÓMO GANAMOS

Aprovechamos nuestra diversidad de talentos, antecedentes y perspectivas para lograr una visión e innovación excepcionales.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Johnson Controls atrae, desarrolla y capacita a personas con una amplia gama de experiencias, aptitudes y puntos de vista. La valoración de lo que hace a cada uno de nosotros único amplía nuestras perspectivas y estimula nuevas ideas. Nuestra diversidad nos permite resolver problemas de manera más creativa, tomar decisiones con mayor atención e identificar oportunidades de manera más proactiva. Cuando todos sienten que pueden contribuir y participar en nuestro éxito, nuestros empleados, clientes e inversores se benefician.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Aprovechamos una cultura diversa e inclusiva:

- Buscando activamente opiniones y enfoques alternativos;
- Escuchando respetuosamente a los demás para que podamos considerar y beneficiarnos de pensamientos e ideas diferentes a las nuestras;
- Tratando a las personas de manera justa y otorgando a los empleados igualdad de oportunidades en función de sus calificaciones y destrezas;
- Solicitando las opiniones de los demás y siendo receptivos a ellas.

PIENSE PRIMERO

P: Soy una de las únicas tres mujeres en mi equipo. En las reuniones de equipo semanales, es bastante obvio que mi supervisor hombre favorece las ideas y las opiniones de nuestros colegas hombres, a veces socavándome abiertamente a mí y a las otras mujeres. Nos sentimos menospreciadas y denegadas de la oportunidad de probar lo que podemos hacer. Me temo que plantear el problema ante mi supervisor simplemente confirmará sus prejuicios sobre las mujeres. ¿Cómo puedo lograr un cambio que permita la contribución de todos los miembros del equipo?

R: En Johnson Controls, promovemos un entorno diverso e inclusivo en el que todos pueden aportar a nuestro éxito. Cualquier forma de prejuicio por sexo no refleja ni nuestros valores ni la cultura que queremos crear. Debe considerar preguntarle a su supervisor si hay razones específicas por las cuales no considera sus ideas. Si eso no resuelve el problema, hable con un gerente de nivel superior o use cualquiera de los otros recursos disponibles para plantear inquietudes, como hablar con el departamento de RR. HH. o ponerse en contacto con la [Línea de Ayuda en materia de Integridad](#).

Igualdad de Oportunidades y Prevención de la Discriminación



Respaldo y Fomento de Nuestro Personal

CÓMO GANAMOS

Atraemos a personas talentosas, desarrollamos su potencial y las facultamos para que tengan éxito.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Contratamos y promocionamos a los mejores y más brillantes. Basamos las decisiones de empleo en las calificaciones, las aspiraciones y el desempeño, nunca en prejuicios o sesgos. Dar a todos una oportunidad justa es lo correcto. No toleraremos la discriminación basada en raza, color, religión, nacionalidad, género, embarazo, edad, discapacidad, orientación sexual, identidad de género, estado civil, servicio militar ni ninguna otra condición protegida por la ley.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Atraemos, desarrollamos y retenemos empleados excepcionales:

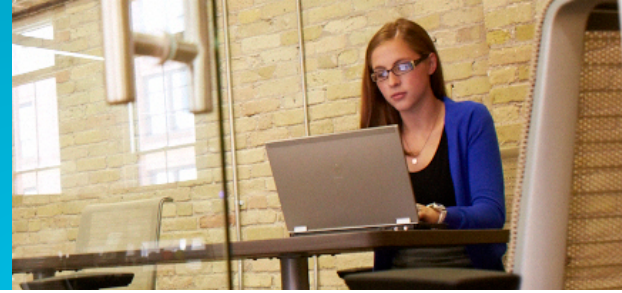
- Tratando a las personas de manera justa y concentrándonos en el valor que aportan a Johnson Controls;
- Tomando decisiones sobre selección de personal, capacitación, ascensos y acciones disciplinaria en función del mérito;
- Proporcionar adaptaciones razonables para capacidades diferentes;
- Rechazando el aceptar cualquier excusa para la discriminación; no las hay.

PIENSE PRIMERO

P: He oído a mi supervisor decir que no quiere que personas mayores trabajen en su equipo. Dice que no está discriminando, sino que simplemente no pueden seguir el ritmo de nuestros requisitos de velocidad de producción. ¿Tiene razón?

R: No, no la tiene. Las creencias o afirmaciones generales sobre una persona o grupo de personas en función de la edad u otras características personales son inapropiadas e incompatibles con los valores y la cultura que promovemos. También pueden dar lugar a acciones discriminatorias. Todos deben ser evaluados conforme a sus habilidades y desempeño. Un entorno de trabajo en el que todos reciban un tratamiento justo garantiza una cultura de confianza, motivación y alto desempeño.

Privacidad de los Datos de los Empleados



Protección de la Información Personal

CÓMO GANAMOS

Protegemos la información personal de nuestros empleados, candidatos, proveedores y clientes.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Johnson Controls necesita recopilar, almacenar, usar y compartir información personal para ayudarnos a llevar a cabo nuestras actividades comerciales. Necesitamos esta información personal para muchos propósitos diferentes, incluidas nuestras relaciones comerciales con clientes y proveedores, la administración de beneficios para empleados y el cumplimiento con los requisitos legales. Johnson Controls respeta el derecho de una persona a la privacidad. En las manos equivocadas, la información personal podría usarse para identificar individuos, robar identidades o cometer fraude. Como Un Equipo, nos cuidamos los unos a los otros, en el lugar de trabajo y en línea.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Protegemos la información personal:

- Recopilando, procesando y usando la información personal solamente para fines comerciales legítimos, y recopilando solo la cantidad necesaria para ese propósito;
- Siendo abiertos y transparentes acerca de por qué y cómo se recopila, procesa y usa la información personal;
- No compartiendo nunca más información personal de la necesaria, ni compartiéndola con alguien que no tiene una necesidad comercial para conocerla;
- Protegiendo la información personal que controlamos y desechándola de forma segura cuando ya no se necesita para el propósito original;
- Siguiendo todas las leyes de privacidad aplicables y nuestra [Política de Privacidad](#);

PIENSE PRIMERO

P: Un amigo en mi equipo recientemente tuvo un bebé. Nuestro líder de equipo quiere enviarle flores en nombre de la compañía, lo cual creo que es una buena idea. Puesto que sabe que los dos somos amigos y vivimos cerca, me pidió la dirección de mi amigo. Me siento incómodo dándole la dirección sin primero pedirle permiso a mi amigo. Pero no quiero estropear la sorpresa, ¿qué debo hacer?

R: Tomamos la protección de la información personal muy en serio, ya sea que pertenezca a empleados, clientes u otros socios comerciales. Todos tenemos la responsabilidad de protegerla y permitir su uso solo para propósitos relevantes y por parte de personas autorizadas a usarla. Permitir que los datos personales lleguen a manos equivocadas puede tener consecuencias devastadoras, lo que potencialmente puede facilitar el robo de identidad y otros delitos. Dígale a su líder del equipo que prefiere que haga los arreglos en consulta con el socio de Recursos humanos de su equipo.



VALORES PRIMERO Y
GANANDO PARA LOS CLIENTES

Calidad y Seguridad del Producto



Entrega de Excelentes Productos y Soluciones

CÓMO GANAMOS

Nos enfocamos en entregar el valor más alto a nuestros clientes a través de productos y soluciones seguros e innovadores.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Queremos que los clientes nos sigan eligiendo a largo plazo, clientes que confían en que nosotros entenderemos, anticiparemos y satisfaremos sus necesidades mejor que nuestros competidores. Nunca es suficiente, siempre buscamos maneras nuevas y mejores de estar orientados por las necesidades del cliente. A medida que innovamos, nunca arriesgamos la calidad ni la seguridad de nuestros productos y servicios.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Brindamos excelencia a nuestros clientes:

- Creando un entorno que promueva la calidad y la innovación en nuestros productos y soluciones;
- No tomando nunca atajos que puedan comprometer la calidad o la seguridad de cualquiera de nuestros productos y soluciones;
- Solicitando y escuchando las opiniones de los clientes;
- Informando de inmediato cualquier inquietud sobre la seguridad o la calidad del producto.

PIENSE PRIMERO

P: Estuve involucrado en un reciente rediseño de productos. La finalización del proceso tomó más de un año y ha dado como resultado lo que creemos que es el producto más avanzado tecnológicamente en su categoría. Sin embargo, me inquieta que sea posible que haya identificado un defecto de diseño que podría, en determinadas circunstancias, hacer que el producto genere un cortocircuito y causar un incendio. Se lo he mencionado a mi gerente. Me aseguró que había un riesgo insignificante y que no debemos cuestionar el proceso de pruebas tan exhaustivo al que fue sometido el producto. Esto me preocupa, porque alguien podría resultar herido. Mi gerente se niega a analizar el asunto con mayor detalle. ¿Con quién puedo hablar?

R: La seguridad es una inquietud crítica para nosotros, en el diseño y la fabricación de nuestros productos, y después de que hayan salido de la fábrica. Debe hablar con un gerente sénior del equipo de Ingeniería; ponerse en contacto con el equipo de Cumplimiento, su representante local de Salud y Seguridad Ambiental (EHS, por sus siglas en inglés) o un miembro del equipo corporativo de EHS; o presentar una denuncia en la [Línea de Ayuda en materia de Integridad](#). De esta manera, puede evaluarse y escalarse su inquietud adecuadamente, si es necesario.

Honestidad en las Prácticas de Marketing, Ventas y Servicio



Comercialización y Ventas Honestas

CÓMO GANAMOS

Hablamos con confianza y honestidad sobre el valor que aportamos a los clientes porque esto genera confianza en nuestra marca.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Johnson Controls pone la integridad primero. Prometemos honestidad y transparencia a todos aquellos con quienes hacemos negocios. Ganar negocios y obtener la confianza de los clientes comienza con la forma en que presentamos nuestras soluciones en el mercado. Mostramos cómo agregamos valor de una manera clara y veraz, y cumplimos nuestras promesas.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Presentamos nuestra marca con confianza y honestidad:

- Presentando de forma precisa las capacidades de nuestros productos y servicios;
- Asegurando que los contratos y los materiales de marketing cumplan con los requisitos legales y regulatorios;
- Focalizándonos en los beneficios de nuestras soluciones, no en la crítica deshonestas de nuestros competidores;
- Evitando las tácticas de ventas de alta presión y la "sobrevenda";
- Obteniendo la autorización pertinente para cerrar acuerdos o firmar contratos;
- Siendo receptivos a tiempo a las preguntas e inquietudes de los clientes.

PIENSE PRIMERO

P: En una reunión de ventas reciente, mi colega respondió a la pregunta técnica de un cliente potencial con exactitud, pero, en mi opinión, no completamente. No quise contradecir a mi colega frente al cliente, de modo que le pregunté en el taxi después. Ella dijo: "Lo que presenté al cliente fue correcto y el dato que olvidé mencionar no es importante para su decisión. Dado que nos dijeron que estamos en la lista de preclasificados, siempre podemos aclarar esto en la próxima reunión". Siento que no deberíamos esperar y debemos estar seguros de que el cliente está completamente informado.

R: Su instinto está en lo correcto. Cuando presentamos nuestros productos y soluciones en el mercado, debemos proporcionar el panorama completo para que nuestros clientes, actuales y potenciales, puedan tomar una decisión totalmente informada. Volver a aclarar los detalles en este punto es una buena manera de ganar el respeto y la confianza del cliente. El cliente debe ser el juez de lo que es importante para ellos. Si hacemos una venta basada en un malentendido, corremos el riesgo de perjudicar no solamente una relación comercial, sino también nuestra reputación.

Privacidad de los Datos de los Clientes



Preservación de la Confianza del Cliente

CÓMO GANAMOS

Protegemos la información confidencial que nuestros clientes nos confían.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Estar orientados por las necesidades del cliente es más que cumplir las promesas y satisfacer las expectativas. En el fondo, se trata de seguir ganando la confianza de nuestros clientes mostrándoles que cuidamos tanto sus intereses como los nuestros. La información confidencial es tan valiosa para nuestros clientes como para nosotros; su uso o divulgación no autorizados podría causar daños financieros y a la reputación muy graves. Tomamos precauciones para proteger la información confidencial que se nos ha confiado.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Preservamos la confianza del cliente:

- Siendo tan cuidadosos con la información confidencial de los clientes como con la nuestra;
- Tomando medidas de seguridad apropiadas para proteger la información de los clientes;
- Divulgando la información confidencial de los clientes solamente a aquellos que están autorizados y tienen una necesidad comercial de conocerla;
- No compartiendo información confidencial de clientes con nadie fuera de nuestra Compañía, a menos que el cliente nos haya dado permiso para hacerlo;
- Asumiendo que la información es confidencial, a menos que confirmemos lo contrario;
- Siguiendo las leyes de privacidad aplicables y nuestra [Política de privacidad](#);
- Contactando al equipo de Cumplimiento o al departamento de Asuntos Jurídicos de inmediato si sabemos o sospechamos que la información del cliente se manejó de manera inapropiada inadvertidamente de alguna manera.

PIENSE PRIMERO

P: Durante mis 10 años en Johnson Controls, he trabajado con muchos grupos y he establecido vínculos fuertes en toda la compañía. Un amigo de mi último grupo me preguntó si podía enviarle una lista de direcciones de correo electrónico de los clientes para que pudiera comercializar mejor un nuevo servicio. Sé que somos Un Equipo y quiero ayudar a mi amigo; simplemente no estoy seguro de si debería compartir esta información, incluso internamente. ¿Cómo debo manejar esta solicitud?

R: Operar como Un Equipo implica encontrar maneras de colaborar en toda nuestra organización, y también significa compartir responsabilidades para cumplir con nuestras obligaciones legales y éticas. Esto incluye la obligación de proteger la información del cliente, gran parte de la cual es confidencial. Si dicha información se divulga sin permiso, podría llegar a manos equivocadas, lo que pondría en riesgo al cliente y a nuestra reputación. No comparta la información solicitada y recuérdale a su amigo que los clientes confían en nosotros para que usemos su información solamente para los fines para los cuales la han proporcionado; debemos solicitarles permiso antes de compartirla para otros usos.

Cumplimiento con los Contratos Gubernamentales



Cumplimiento de Obligaciones Especiales ante Nuestros Clientes Gubernamentales

CÓMO GANAMOS

Consideramos que es un privilegio prestar servicios a clientes gubernamentales y cuidar de cumplir con nuestras obligaciones especiales ante ellos.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Estamos orientados por las necesidades del cliente. Reconocemos que los clientes gubernamentales a menudo tienen requisitos diferentes que los clientes del sector privado. Debemos prestar mucha atención a estos requisitos y seguirlos con precisión. Esto nos garantizará que nos centremos en lo que es importante para nuestros clientes y que evitemos sanciones que puedan perjudicar nuestra actividad comercial o nuestra reputación.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Demostramos nuestro compromiso de prestar servicio a los clientes gubernamentales:

- Familiarizándonos con los requisitos críticos de nuestros contratos con el gobierno;
- Cumpliendo con todas las leyes aplicables para los contratos gubernamentales y la exportación de productos o datos, así como con la [Política Sobre Contrataciones con el Gobierno Federal](#);
- Siguiendo las reglas de contratación o de trabajo con empleados gubernamentales actuales o que lo fueron en el pasado;
- Conociendo con precisión cómo y cuándo responder a las solicitudes gubernamentales de contenido;
- Siendo conscientes de la información que está clasificada o tiene otras restricciones especiales;
- Asegurando que cada documento o comunicación sean exactos y veraces;
- Cuando sea necesario, usando datos de costos o de fijación de precios actuales, precisos y certificados al presentar propuestas;
- Evitando la recepción de información no autorizada sobre competidores.

Cumplimiento con los Contratos Gubernamentales



PIENSE PRIMERO

P: Gestiono las adquisiciones para contratos con el Gobierno Federal. Acabo de descubrir que, hace un par de meses, un proveedor hizo un cambio muy pequeño en las especificaciones de un componente utilizado en productos vendidos a clientes gubernamentales. El proveedor me dijo que no se nos informó del cambio porque era muy pequeño y, supuestamente, mejoró el componente. Sin embargo, me inquieta que los envíos recientes a nuestros clientes no cumplan con los contratos gubernamentales pertinentes debido a este cambio.

R: Tiene razón en estar preocupado. Al tratar con clientes gubernamentales, debemos seguir los requisitos del contrato de manera precisa. Si no lo hacemos, incluso de una manera que parezca trivial e intrascendente, o en caso de un cambio que creemos que mejora el artículo, el incumplimiento resultante del contrato podría dar lugar no solamente a sanciones financieras sino, potencialmente, al riesgo de suspensión o, incluso, de exclusión de contrataciones con el gobierno. El problema debe informarse al departamento de Asuntos Jurídicos de inmediato para recibir asesoramiento sobre cómo proceder, ya que puede requerir la divulgación al gobierno.

POR QUÉ LOS CONTRATOS GUBERNAMENTALES TIENEN REQUISITOS ESPECIALES

Los países a cuyos gobiernos prestamos servicios tienen leyes diseñadas para ayudar a garantizar que: los fondos públicos se gasten adecuadamente; los procesos de compras y contratación públicas se gestionen de forma transparente, honesta, responsable y consistente; y que se proteja la seguridad nacional y el interés público.

Muchos de nuestros contratos gubernamentales se celebran con el Gobierno Federal de los Estados Unidos. Ejemplos de leyes y regulaciones que imponen requisitos complejos y estrictos en estos contratos incluyen:

- La **Regulación Federal de Adquisiciones** (FAR, por sus siglas en inglés) rige la manera en que los organismos gubernamentales compran o arriendan bienes y servicios.
- El **Suplemento a la Regulación Federal de Adquisiciones del Departamento de Defensa** (DFARS, por sus siglas en inglés) trata sobre los requisitos de adquisición a la industria de defensa.
- Las **Regulaciones sobre Tráfico Internacional de Armas** (ITAR, por sus siglas en inglés) rigen la exportación e importación de artículos y servicios relacionados con la defensa.



VALORES PRIMERO Y
GANANDO EN EL MERCADO

Cumplimiento de las Normas de Comercio Internacional



Cómo Hacer Negocios a Nivel Mundial

CÓMO GANAMOS

Como una compañía que opera globalmente, cumplimos con todas las regulaciones y restricciones comerciales que son relevantes para nuestra actividad.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Estamos orgullosos de tener clientes y operaciones en muchos países alrededor del mundo. Seguimos las leyes que rigen en todas partes donde hacemos negocios, así como las que rigen el comercio internacional. Por motivos de seguridad nacional, políticos o económicos, los gobiernos pueden controlar la importación y exportación de equipos y datos sensibles; también pueden restringir las actividades comerciales con determinados grupos, individuos o países. El cumplimiento de las regulaciones comerciales no solamente evita multas cuantiosas, la pérdida de permisos y el encarcelamiento, sino que también contribuye a hacer que el mundo sea un lugar más seguro.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Realizamos nuestra actividad comercial en todo el mundo de manera responsable:

- Cumpliendo las políticas y procedimientos de la compañía diseñados para abordar las regulaciones comerciales, incluida nuestra [Política de Cumplimiento Comercial](#);
- Evitando comercializar, vender o prestar servicios a cualquiera en los EE. UU., la UE o en otras ubicaciones que se encuentre en listas aplicables de embargo o sanción, a sabiendas de que están incluidos en dichas listas;
- Cumpliendo todas las restricciones contractuales o legales sobre el acceso a la información del cliente;
- Realizando evaluaciones de riesgo y comprobaciones de debida diligencia sobre organizaciones de terceros con quienes tenemos la intención de hacer negocios;
- Alertando al departamento de Asuntos Jurídicos si algún cliente, proveedor u otro nos pide participar en un boicot.

Cumplimiento de las Normas de Comercio Internacional



PIENSE PRIMERO

P: Reconozco que Johnson Controls siempre está explorando nuevos mercados potenciales para nuestros productos y soluciones. Un distribuidor en el extranjero me contactó recientemente para decir que había estado recibiendo preguntas sobre una línea de productos que no hemos vendido antes en esa parte del mundo. Soy consciente de que a veces existen restricciones sobre dónde podemos vender productos y sobre los usos a los que se pueden aplicar. Le pedí al distribuidor que contestara algunas preguntas para ayudarme a entender quién era el usuario final y cuál era el uso final. Sus respuestas fueron vagas y pareció minimizar mis inquietudes. No creo que comprendiera los riesgos potenciales. ¿Qué debería hacer?

R: Fue inteligente de su parte plantear el cumplimiento con las normas de comercio internacional. Es importante analizar este tipo de riesgos en cualquier oportunidad de mercado en el extranjero. Debería seguir planteándole sus consultas al distribuidor, ya que no podremos suministrar productos sin una comprensión completa de quién es el usuario final y cuál es el uso final. También comunique las potenciales problemáticas relacionadas a las normas de Comercio Internacional a su gerencia, al equipo de Cumplimiento Comercial o al departamento de Asuntos Jurídicos para que lo ayuden.

Competencia Leal/Antimonopolio



Hacer Negocios de Manera Leal

CÓMO GANAMOS

Competimos con firmeza y de manera leal, superando a nuestros competidores con calidad y valor superiores.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Creemos en un mercado libre y competitivo. Nos ofrece la mejor oportunidad para diferenciar la marca Johnson Controls. Al estar orientados por las necesidades del cliente y proporcionar servicio del mejor nivel, superamos a la competencia y desarrollamos confianza a largo plazo en nuestra marca. Las leyes diseñadas para promover mercados libres, conocidas como leyes antimonopolio en los Estados Unidos y como leyes de competencia leal en la mayoría de los otros países, son complejas; sus violaciones pueden dar lugar a sanciones importantes. Reconocemos que incluso la apariencia de que está ocurriendo algo injusto o un engaño en nuestras prácticas competitivas podría perjudicar nuestra reputación y exponernos a responsabilidad legal.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Obtenemos nuevas oportunidades comerciales de la manera correcta:

- Evitando acuerdos o patrones de comportamiento, formales o informales, con los competidores para:
 - Cobrar un determinado precio por un servicio (fijación de precios);
 - Manipular un proceso de licitación (fraude en la licitación);
 - Dividir mercados por geografía o por cliente (asignación de mercado).
- Presentando nuestra propuesta de valor con honestidad, precisión y sin exageración;
- No interfiriendo nunca indebidamente con los contratos comerciales existentes de nuestros clientes;
- Leyendo y comprendiendo la [Política Global Antimonopolio y Sobre Competencia Leal](#);
- No abusando nunca de nuestra posición de participación en el mercado.

PIENSE PRIMERO

P: Mientras esperaba el inicio de un debate de panel en la MetroExpo de este año, comencé a conversar con el director de ventas de un competidor. Me preguntó si había notado que el funcionario de Compras para Instalaciones en una ciudad importante que ambos abastecemos es particularmente difícil de tratar; especuló sobre lo que pasaría si compañías como las nuestras se negaran a hacer negocios con la ciudad. Hablar de un cliente en común me hizo sentir incómodo, así que fingí responder una llamada telefónica y, luego, me trasladé a un asiento en el otro lado del auditorio. ¿Cómo debería haber respondido?

R: Tuvo razón en poner fin a la conversación. También sería aconsejable informar su inquietud al departamento de Asuntos Jurídicos tan pronto como sea posible. Las ferias y reuniones de asociación son lugares importantes para aprender y actualizarse en cuanto a nuestra industria. Sin embargo, las interacciones con competidores en tales eventos pueden estar cargadas con el riesgo de violar la ley de competencia. Una conversación con un competidor sobre el boicot de un cliente en común podría considerarse un intento de formar un acuerdo ilegal para excluir a las compañías de un determinado mercado o para presionar a un determinado cliente para que "haga lo que se le pide".

Integridad de la Investigación y Obtención Ética de Inteligencia competitiva



Hacer Negocios de Manera Inteligente

CÓMO GANAMOS

Nos mantenemos informados sobre las tendencias y las oportunidades del mercado a través de la investigación ética.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

El seguimiento de la evolución de nuestros mercados para comprender el panorama competitivo nos ayuda a mejorar de manera continua y anticipar las necesidades de nuestros clientes. Ponemos la integridad en primer lugar y siempre recopilamos información sobre nuestros competidores de una manera ética.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Reunimos inteligencia competitiva adecuadamente:

- Siendo sinceros acerca de nuestra identidad y motivos al hacer consultas;
- No utilizando a terceros para participar en acciones en las que no nos involucraríamos nosotros mismos;
- No pidiendo a colegas (o a posibles empleados) que divulguen información confidencial sobre sus antiguos empleadores.

PIENSE PRIMERO

P: Trabajo en la división de desarrollo de negocios, y estoy en el proceso de negociar y finalizar una oferta a fin de presentarla en la licitación para un proyecto de gran tamaño. Hoy, recibí un correo electrónico del gerente de compras de un posible cliente y, por error, adjuntó una de las propuestas de nuestro competidor en lugar de mi propuesta con anotaciones. Me di cuenta de que el precio del competidor era 25 por ciento más bajo que nuestra oferta. Quiero bajar el precio de nuestra oferta para vencer a la competencia. ¿Puedo hacer eso?

R: No. Nuestro valor de Integridad en primer lugar nos obliga a recopilar y utilizar la inteligencia competitiva de manera legal y ética. Aquí, aprovechar el error del cliente violaría su confianza. Si alguna vez se hiciera público que nos aprovechamos de un cliente de esta manera, podría poner en peligro nuestra reputación de honestidad y trato justo, y podríamos incluso acabar perdiendo el contrato. En lugar de utilizar esta información, debe hacerle saber al cliente sobre el error y decirle que eliminará el correo electrónico y el archivo adjunto. También debe notificar al departamento de Asuntos Jurídicos del error para garantizar la documentación apropiada y continuar enfocándose en los puntos fuertes de su propuesta original. Recuerde: una buena regla para decidir cómo tratar la inteligencia competitiva es pensar cómo nos sentiríamos si un competidor nos hiciera lo mismo.

Soborno y Otras Formas de Corrupción



Hacer Negocios de Forma Honesta

CÓMO GANAMOS

Obtenemos y conservamos nuestros negocios en base a nuestra propuesta de valor y mediante el establecimiento de relaciones basadas en la transparencia y la confianza.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Poner la integridad en primer lugar fortalece nuestra reputación como un socio comercial honrado y confiable. No tenemos interés en “comprar” negocios, ni tratar con aquellos que alientan o toleran prácticas corruptas. La corrupción perjudica a las comunidades, distorsiona el mercado y dificulta la posibilidad de que todos hagamos negocios. Independientemente de la costumbre local o de las prácticas de otras compañías, nos resistimos a la corrupción en todas sus formas. Evitamos incluso la apariencia de actuar inapropiadamente, ya sea con funcionarios gubernamentales o con empresas privadas.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Nos oponemos vigorosamente al soborno y otras formas de corrupción:

- No ofreciendo, prometiendo ni dando algo de valor nunca a un funcionario gubernamental ni a ninguna otra persona con el fin de obtener una ventaja comercial;
- Rechazando aceptar sobornos o comisiones, y notificando al departamento de Cumplimiento en caso de que se ofrezcan;
- Manteniendo registros precisos y completos para que todos los pagos se detallen con honestidad y que los fondos de la compañía no se usen con fines ilegales;
- Realizando la debida diligencia correspondiente con respecto a todos nuestros proveedores externos;
- No utilizando a un agente ni a otro tercero para hacer pagos inapropiados que no haríamos nosotros mismos;
- Cumpliendo de forma diligente con nuestra [Política sobre Viajes, Regalos y Entretenimiento para Terceros](#) y con la [Política Anticorrupción](#);
- Denunciando cualquier inquietud sobre un posible pago indebido.

Soborno y Otras Formas de Corrupción



PIENSE PRIMERO

P: Mi equipo está presentando una propuesta para una licitación de proyecto de redesarrollo urbano de gran escala en un mercado en desarrollo. Aunque no necesitamos un socio para tener éxito en el proyecto, el funcionario de compras del gobierno de la ciudad recomienda firmemente que nos reunamos con una compañía local para analizar su uso como subcontratista. Parece que el director ejecutivo de esa compañía y el funcionario gubernamental están relacionados. ¿Deberíamos seguir adelante con la reunión?

R: Aquí hay señales de advertencia de corrupción. Una es la sugerencia de que ganaremos el contrato a cambio de usar un subcontratista con vínculos estrechos con el funcionario gubernamental; la otra es el hecho de que no necesitamos un subcontratista para proporcionarle productos y prestarle servicios a este cliente. La corrupción puede tomar muchas formas y no siempre involucra un soborno directo a un funcionario gubernamental. En esta situación, debe informar al funcionario de compras que no necesitamos al subcontratista recomendado y declinar cordialmente la reunión. Si tiene alguna inquietud, hable con el departamento de Cumplimiento o con el departamento de Asuntos Jurídicos.

¿ES ESO CORRUPCIÓN?

La corrupción puede tomar muchas formas y debemos tener cuidado con las señales de peligro. Estas incluyen a otras partes:

- Que se niegan a aceptar nuestras Normas sobre proveedores globales;
- Que presentan objeciones a los requisitos contractuales en materia de anticorrupción;
- Que tienen vínculos estrechos con funcionarios gubernamentales;
- Que solicitan comisiones inusualmente altas, pagos en efectivo o pagos a cuentas a nombre de otra persona;
- Que ofrecen calificaciones dudosas para realizar los servicios requeridos;
- Que tienen una reputación de usar prácticas comerciales cuestionables.

Propiedad Intelectual y Derechos Comerciales de Terceros



Hacer Negocios de Manera Respetuosa

CÓMO GANAMOS

Respetamos la propiedad intelectual y los derechos comerciales de los demás, ya que queremos que respeten los nuestros.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Respetamos la propiedad intelectual y los derechos comerciales de otros. No tomamos crédito ni robamos ninguna idea que no sea nuestra propia creación. Entendemos que el uso de los derechos protegidos de otros sin permiso es contrario a la ley y que podría exponernos a responsabilidad legal.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Hacemos negocios de manera respetuosa:

- Respetando las ideas, los procesos y las obras que otros han creado, y no infringiendo sus derechos protegidos;
- Usando activos de terceros, como software, música, videos y contenido basado en texto, solamente con permiso y de acuerdo con las licencias pertinentes;
- Usando solamente software y procesos aprobados por nuestra compañía;
- Cumpliendo las leyes de propiedad intelectual aplicables.



VALORES PRIMERO Y
GANANDO PARA
LOS INVERSIONISTAS

Conflictos de Interés



Actuar Conforme a los Intereses de la Compañía

CÓMO GANAMOS

Hacemos elecciones inteligentes y objetivas que ponen a la compañía y a nuestros clientes por delante del beneficio personal.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Trabajamos juntos para ganar para nuestros clientes. No permitimos que los intereses o vínculos personales se interpongan en el camino de ganar como Un Equipo. Tomamos decisiones de manera abierta, cuidadosa y e íntegra; esto beneficia a nuestra empresa y muestra a todos que pueden confiar en que haremos lo correcto.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Actuamos defendiendo el interés de la compañía:

- Tomando decisiones comerciales imparciales en función de hechos relevantes y un buen juicio;
- Evitando situaciones en las que una decisión podría verse influenciada (o parecer que está influenciada) por intereses en conflicto (como un beneficio personal potencial);
- Divulgando un conflicto de interés que no puede evitarse para que se pueda manejar adecuadamente;
- Buscando asesoramiento siempre que no estemos seguros si existe un problema.

¿QUÉ ES UN CONFLICTO DE INTERESES?

Un conflicto de intereses existe siempre que los vínculos sociales o familiares, las actividades fuera del trabajo, las inversiones financieras u otros intereses personales estén en riesgo de interferir con nuestra capacidad de tomar decisiones imparciales en nombre de la compañía. Debemos tener cuidado de evitar incluso la apariencia de que existe un conflicto de intereses, ya que podría hacer que otros piensen que estamos actuando de manera incorrecta.

PREGÚNTESE:

¿Mi decisión o acción propuesta podría:

1. ¿Hacerme sentir obligado ante alguien más?
2. ¿Ser incongruente con los valores de Johnson Controls?
3. ¿Verse influenciado (aunque sea un poco) por consideraciones personales o familiares?
4. ¿Dar la apariencia de que no estoy priorizando los intereses de la compañía?

Si la respuesta a cualquiera de estas preguntas es "sí" o "tal vez", es importante que busque asesoramiento a través de [los recursos detallados en la página 10](#). Si cree que puede tener un conflicto de intereses, debe divulgarlo en [ComplianceForms.jci.com](https://complianceforms.jci.com).

Los conflictos de intereses pueden tomar muchas formas. La siguiente guía cubre algunas de las situaciones más comunes. Consulte también nuestra [Política sobre Conflictos de Intereses](#).

Conflictos de Interés



Familiares y Amigos

No permitimos que el deseo de ayudar a amigos y familiares influya en nuestras decisiones en el trabajo.

Evitamos el riesgo de que vínculos personales afecten nuestra objetividad:

- Manteniendo a amigos cercanos y familiares fuera de la línea jerárquica y del mismo departamento, ya sean empleados, pasantes o contratistas;
- Dejando que otros tomen decisiones relacionadas con el empleo (como la contratación, la promoción y las acciones disciplinarias) que involucren a amigos cercanos y familiares;
- Tomando medidas para garantizar la transparencia y la independencia al evaluar a amigos cercanos o familiares como posibles proveedores de servicios de Johnson Controls;
- Evaluando cuidadosamente las decisiones de utilizar a exempleados de Johnson Controls como consultores, contratistas o proveedores.

Inversiones Personales y Familiares

Nuestras decisiones no están influenciadas por la perspectiva de obtener ganancias financieras para nosotros mismos o para los miembros de nuestra familia.

Mantenemos las consideraciones financieras personales fuera de las decisiones de negocios:

- No teniendo una participación financiera importante en una empresa vinculada a Johnson Controls o que compite con ella;
- Divulgando al departamento de Cumplimiento cuando un miembro cercano de la familia es empleado o es propietario de una participación financiera importante de una empresa vinculada a Johnson Controls o que compite con ella.

*Para obtener orientación sobre si un interés financiero es importante, consulte al departamento de Cumplimiento.

Regalos y Hospitalidad

Obtenemos nuevas oportunidades comerciales y establecemos vínculos basados en la confianza y el valor para ambas partes, nunca a través de regalos o muestras de hospitalidad inapropiados.

Conflictos de Interés



Evitamos conflictos potenciales que involucren la entrega de regalos y las muestras de hospitalidad:

- Ofreciendo comidas y entradas para eventos de entretenimiento razonables solamente como parte de las conversaciones de negocios y solamente si no infringen las políticas de la organización del receptor;
- No dando ni recibiendo regalos ni entradas para eventos de entretenimiento con la intención de influir sobre el comportamiento del receptor;
- Dando regalos de valor nominal solamente a aquellos con quienes hacemos negocios o con quienes buscamos hacerlo;
- No dando nunca regalos en efectivo ni en equivalentes de efectivo;
- Dando regalos o entradas para eventos de entretenimiento a clientes gubernamentales solamente si así lo permite y lo aprobó previamente el abogado representante del Departamento de Cumplimiento;
- Pagando gastos razonables de viaje y alojamiento de un tercero de acuerdo con nuestras políticas y solamente cuando estén aprobados previamente;
- Garantizando que todos los regalos, las entradas para eventos de entretenimientos y los viajes proporcionados sean legales, éticos y no contrarios a nuestros valores.

Evitamos conflictos potenciales que involucren la recepción de regalos y muestras de hospitalidad:

- Aceptando regalos solamente de valor nominal;
- Rechazo de obsequios en efectivo o equivalentes
- No aceptando viajes de terceros;
- Limitando nuestra aceptación de entradas para eventos de entretenimiento atléticos, teatrales o culturales (es decir, eventos deportivos, partidos de golf o conciertos), o a comidas;
- Rechazando cordialmente cualquier viaje, regalo o entrada para eventos de entretenimiento que infrinja nuestra [Política sobre Regalos y Entretenimiento](#).

PIENSE PRIMERO

P: Nuestro equipo está presentando una oferta en una licitación por un contrato muy importante, y esperamos conocer el resultado del proceso licitatorio muy pronto. Voy a asistir a una conferencia y un encargado clave de la toma de decisiones del cliente potencial estará allí también. ¿Puedo invitarlo a cenar para hablar sobre Johnson Controls antes de que se conozca la adjudicación del contrato?

R: Esto no se recomienda ya que podría percibirse como un intento de influir indebidamente en el cliente. Priorizar la integridad significa otorgarles a los clientes motivos para elegirnos debido a la calidad de nuestros productos y servicio al cliente, no porque les hayamos dado un valioso regalo o una muestra de hospitalidad generosa. Dado que falta poco para conocer la decisión de adjudicación del cliente, esto podría interpretarse fácilmente como un intento de influir de manera inapropiada en la decisión comercial, lo cual está estrictamente prohibido. Es particularmente importante ser cauteloso durante el proceso de licitación. Siempre y cuando su contacto no sea un funcionario gubernamental, sería apropiado invitarlo a reunirse a tomar café o té como una forma de entablar un vínculo y responder a cualquier consulta que el cliente potencial pudiera tener sobre Johnson Controls.

Conflictos de Interés



Oportunidades Corporativas

Utilizamos los conocimientos adquiridos durante nuestro trabajo, y los recursos y activos de la compañía, para poder ayudar mejor a nuestros clientes de modo que puedan obtener ganancias.

Evitamos conflictos de intereses o daños a nuestra empresa al *no*:

- Tomar para nosotros oportunidades comerciales o de inversión descubiertas durante nuestro trabajo;
- Usar los bienes materiales de la compañía, información o nuestro cargo en Johnson Controls para obtener ganancias personales inapropiadas;
- Competir con Johnson Controls, ya sea directa o indirectamente.

Actividades Externas

Hacemos nuestro mejor esfuerzo todos los días en Johnson Controls, no permitiendo que trabajos externos u otras actividades afecten nuestros aportes a la actividad comercial de la compañía.

Nos esforzamos por llevar una vida plena y productiva fuera del trabajo mientras *no*:

- Interfieran con nuestras responsabilidades o desempeño en Johnson Controls;
- Trabajemos para un competidor o un proveedor;
- Corramos el riesgo de perjudicar la actividad comercial o la reputación de la compañía;
- Usemos los recursos de la compañía, incluidos otros empleados o proveedores, para intereses externos;
- Generemos ningún otro tipo de conflicto de interés.

PIENSE PRIMERO

P: Mi experiencia reciente en renovación de casas me hace pensar que es probable que quiera comprar una propiedad "a remodelar" e intentar venderla luego para obtener una ganancia, y quizás incluso conseguir una licencia para la compraventa de propiedades inmobiliarias. Estoy comprometido con Johnson Controls y no creo que mi interés en las renovaciones de casas interfiera con mi trabajo. ¿Esto podría ser un problema?

R: Queremos que nuestro personal lleve una vida plena y gratificante fuera del trabajo. Al mismo tiempo, se espera que todos prestemos toda nuestra atención y nuestros mejores esfuerzos todos los días en Johnson Controls. Tendrá que determinar si involucrarse en el esfuerzo adicional sustancial de la actividad de renovación y venta de casas le permitirá mantener un equilibrio adecuado entre las responsabilidades personales y laborales. Si cree que esto puede crear un conflicto de intereses, debe divulgarlo en ComplianceForms.jci.com.

Mantenimiento de Registros y Divulgación



Creación y Mantenimiento de Registros y Cuentas Exactas

CÓMO GANAMOS

Mantenemos registros y cuentas exactas para ayudarnos a operar de manera eficaz y para proporcionar información oportuna y veraz a quienes necesitan confiar en ella.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

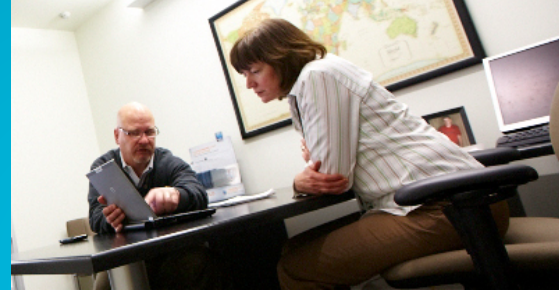
Como compañía que cotiza en bolsa, Johnson Controls tiene la obligación de mantener y divulgar registros financieros precisos. Si bien es una obligación legal, el mantenimiento adecuado de registros también es fundamental para operaciones comerciales eficientes y rentables. Todos tenemos un papel que desempeñar en el mantenimiento de registros precisos y actuales; nos ayuda a mantener la confianza que hemos desarrollado con los clientes, los inversores y otras partes interesadas.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Mantenemos registros y cuentas exactos:

- Registrando todos los activos, pasivos, ingresos, gastos y transacciones comerciales de manera completa, precisa y puntual, y en el plazo adecuado;
- Asegurando que los registros y las cuentas se ajusten a los principios de contabilidad generalmente aceptados y a nuestro sistema de controles internos;
- No estableciendo nunca fondos en efectivo secretos o no registrados, ni otros activos o pasivos;
- Usando una redacción adecuada y precisa al crear registros;
- No ocultando ni destruyendo nunca documentos o registros que estén sujetos a investigación o que puedan ser necesarios en procedimientos legales;
- Cumpliendo con los avisos legales de conservación;
- Manteniendo y eliminando los registros de la compañía de acuerdo con nuestros procedimientos de conservación de registros y de gestión de la información.

Mantenimiento de Registros y Divulgación



PIENSE PRIMERO

P: Soy consciente de que nuestras políticas de gestión de registros exigen que borremos determinados registros después de un período de tiempo especificado. He estado guardando todos mis registros sobre un tema en particular porque sé que hubo problemas al tratar de ubicar documentos en el pasado. ¿Es esta una buena idea?

R: No, debe seguir conscientemente nuestras políticas y cronogramas de conservación de registros. Estas políticas respaldan la destrucción legítima de registros obsoletos de la compañía, y su incumplimiento podría exponer a la compañía a demandas por destrucción selectiva. La conservación de registros durante demasiado tiempo también puede sobrecargar nuestros sistemas de almacenamiento y poner información confidencial o sensible en riesgo de acceso o uso incorrectos. Además, podemos tener la obligación legal de eliminar la información que ya no se necesita, como datos personales o información confidencial de un socio comercial. Al conservar registros de acuerdo con nuestros cronogramas definidos, se fortalece nuestro programa de gestión de registros y se protege a la compañía.

Bienes Físicos y Activos, Nuestra Reputación, y Nuestra Información Confidencial y de Propiedad Exclusiva

Protección de los Activos de la Compañía

CÓMO GANAMOS

Protegemos la reputación y otros activos de Johnson Controls porque son los elementos básicos para nuestro futuro.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Nos centramos en el futuro. Hacer el mejor uso de lo que tenemos hoy nos prepara para ganar mañana. Nuestros activos (bienes materiales, dinero, información, ideas y reputación) sostienen nuestras operaciones y nos permiten invertir en innovación y mejora continua. Como buenos administradores de estos activos, los usamos para crear experiencias excepcionales para los clientes y un valor sostenible para el inversor.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Protegemos los activos de Johnson Controls:

- Cuidando de forma razonable los activos bajo nuestro control para evitar su pérdida, daño, destrucción, robo o uso no autorizado;
- Estando atentos para prevenir el fraude, el despilfarro o el abuso en relación con los activos de la compañía;
- Gestionando nuestros registros e información de acuerdo con la [Política de conservación de registros](#) y otras políticas de la compañía;
- Siguiendo los protocolos de protección de la información y de acceso por parte de usuarios para proteger los sistemas y los datos de la compañía contra el acceso, la modificación, la duplicación, la destrucción o la divulgación no autorizados, ya sea de forma accidental o intencional;
- Usando los activos de la compañía solamente para fines comerciales, a menos que se aplique una excepción de uso personal razonable y ocasional;
- [Denunciando cualquier inquietud](#) sobre uso, abuso o puesta en peligro de los activos de nuestra compañía.

DIFERENTES ACTIVOS, MISMO PRINCIPIO

Los activos de la compañía toman varias formas. La manera en que los protegemos dependerá de los activos y de nuestra función en particular. Pero, en todos los casos, se aplica el mismo principio: **Tenga cuidado y use el buen juicio.**

Activos de información: Cualquier dato relacionado con nuestros productos, actividad comercial o cómo llevamos a cabo nuestras operaciones, independientemente de cómo se crea, distribuye, utiliza o almacena.

Activos financieros: Dinero y todo lo que se puede convertir en dinero, como acciones, bonos y depósitos bancarios.

Activos físicos: Cualquier cosa tangible de la que la compañía sea propietaria y que se utilice para realizar nuestra actividad comercial (por ejemplo, instalaciones, maquinaria, herramientas, computadoras, teléfonos móviles, materias primas, vehículos, equipo de oficina y suministros).

Activos intangibles: Nuestra reputación, ideas, invenciones, propiedad intelectual, diseños, derechos de autor, marcas comerciales, patentes y secretos comerciales. Estos activos nos ayudan a impulsar la innovación y la mejora.

Bienes Físicos y Activos, Nuestra Reputación, y Nuestra Información Confidencial y de Propiedad Exclusiva

La siguiente guía trata sobre algunas áreas particularmente importantes en las que debemos tener cuidado y usar el buen juicio.

Protección de Información Comercial de Propiedad Exclusiva y Confidencial

Protegemos nuestra información comercial confidencial y propiedad intelectual porque nos otorga nuestra ventaja en el mercado.

Traemos el futuro hacia adelante y ganamos para nuestros clientes mediante el desarrollo de ideas y el uso de conocimientos técnicos que otros no tienen. Nuestra información comercial confidencial y propiedad intelectual son activos comerciales vitales que nos distinguen de nuestros competidores. Debemos protegerlos contra la divulgación no autorizada o el uso indebido.

Protegemos nuestra información confidencial y de propiedad exclusiva:

- Compartiendo esta información solamente con aquellos que están autorizados y tienen una necesidad comercial de conocerla;
- No hablando sobre temas confidenciales cuando exista el riesgo de que nos puedan escuchar;
- Teniendo cuidado fuera del lugar de trabajo para garantizar que los documentos y los dispositivos electrónicos no sean visibles para otros;
- No usando nunca información confidencial para nuestro beneficio personal ni para beneficiar a alguien fuera de Johnson Controls;
- Recordando que la obligación de proteger la información confidencial de la compañía continúa después de salir del lugar de trabajo.

PIENSE PRIMERO

P: Anoche cené con una vieja amiga de la escuela secundaria que trabaja para una firma de ingeniería local. Estábamos hablando de cómo ambos nos sentimos orgullosos de que nuestras compañías se centraran en innovar para resolver problemas del mundo real. Le mencioné, de forma superficial, algunos de nuestros productos más nuevos en desarrollo, centrándome en cómo el producto resolverá los problemas de los clientes. Después de salir de la cena, me pregunté si había compartido demasiado y si quizás podría haber puesto en riesgo las ideas y la propiedad de la compañía.

R: Tiene razón en estar preocupado. Si bien su amiga no es un competidor directo, sigue siendo importante tener mucho cuidado para evitar compartir cualquier información de la compañía que no sea de dominio público. Nuestra propiedad intelectual, secretos comerciales, y otras ideas e información confidenciales son activos vitales de los que depende nuestra ventaja competitiva. Si cree que puede haber compartido inadvertidamente información no pública sobre los productos de la compañía, debe ponerse en contacto con el equipo de Cumplimiento o el Departamento de Asuntos Jurídicos para obtener orientación.

Bienes Físicos y Activos, Nuestra Reputación, y Nuestra Información Confidencial y de Propiedad Exclusiva

QUÉ SE CLASIFICA COMO INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Algunos ejemplos de información comercial confidencial son:

- Marcas comerciales, patentes, secretos comerciales y otra propiedad intelectual;
- Información o proyecciones financieras no públicas;
- Nuevos productos o planes de marketing;
- La investigación y el desarrollo de ideas o información;
- Los procesos de fabricación;
- Información detallada sobre adquisiciones;
- Detalles sobre salarios y otros datos personales;
- Listas de empleados y organigramas internos;
- Información sobre posibles adquisiciones, desinversiones e inversiones;
- Opiniones y secreto profesional de temas legales;
- Cualquier otra información que pudiera ser útil para los competidores.

Uso de la Tecnología y los Sistemas de Información de la Compañía de Manera Responsable

Utilizamos la tecnología y los sistemas de información de Johnson Controls de forma responsable para trabajar de manera eficiente y alcanzar nuestros objetivos comerciales.

Trabajar como Un Equipo para nuestros clientes no sería posible sin los sistemas y la tecnología de los cuales dependemos todos los días. Las computadoras portátiles, los dispositivos móviles, el correo electrónico y la infraestructura que los respalda nos permiten trabajar de manera más productiva, comunicarnos de forma más eficaz y prestar un mejor servicio a nuestros clientes. Nos ayudan a acceder y compartir la información que necesitamos para innovar y mejorar de manera continua. El uso inapropiado, sin embargo, puede agotar nuestros recursos, comprometer nuestra seguridad y perjudicar nuestra marca y reputación.

Utilizamos nuestra tecnología y sistemas de manera segura y apropiada:

- Otorgando acceso al sistema solamente a personas autorizadas y únicamente durante el tiempo que sea necesario;
- Proporcionando a los usuarios autorizados acceso solamente a los sistemas y los datos necesarios para realizar su trabajo;
- Protegiendo contraseñas, cambiándolas periódicamente y no compartiéndolas nunca con otras personas;
- Manteniendo la información confidencial fuera de Internet;
- No descargando software no aprobado ni abriendo archivos adjuntos sospechosos;
- Conectando únicamente dispositivos personales autorizados a las redes de Johnson Controls;

Bienes Físicos y Activos, Nuestra Reputación, y Nuestra Información Confidencial y de Propiedad Exclusiva

- Tomando medidas para proteger el hardware contra pérdidas, daños o robos;
- No enviando nunca mensajes que contengan contenido hostil u ofensivo;
- Evitando visitar sitios web inapropiados;
- Haciendo solamente un uso personal razonable y ocasional de los equipos y sistemas de la compañía;

Protegiendo la Reputación de la Compañía.

Nos esforzamos por mantener una reputación de integridad y de innovación orientada por las necesidades del cliente en todo lo que hacemos.

Nuestra reputación es uno de nuestros activos más valiosos. La hemos estado desarrollando por más de 130 años, pero siempre estamos mirando hacia el futuro. Cada uno de nosotros, en nuestras acciones y decisiones cotidianas, debemos sentir un peso de responsabilidad para proteger la reputación de Johnson Controls. Cuando actuamos con integridad y ponemos nuestros valores en acción, seguiremos ganando la confianza de nuestros empleados, clientes y socios comerciales.

Protegemos nuestra reputación:

- Ejemplificando nuestros valores fundamentales con nuestras acciones;
- Usando siempre un juicio sólido en cuestiones comerciales;
- Siendo excelentes embajadores de Johnson Controls;
- Asegurando que nuestras decisiones y conductas respalden de manera congruente el buen nombre de la compañía.

NUESTRA REPUTACIÓN

130 años de historia es algo de lo cual debemos estar orgullosos. Pero nunca se olvide de que la reputación se trata de la última experiencia que los demás tuvieron al tratar con nosotros y lo que anticipan para la siguiente interacción.

Prevención del Fraude

Nuestro compromiso con la integridad significa que estamos atentos para prevenir el fraude, el despilfarro y el abuso.

El fraude, el despilfarro y el abuso no tienen cabida en Johnson Controls. Nuestro compromiso con una cultura de integridad y confianza es la manera más segura de prevenir estos abusos, y de detectarlos y corregirlos si se presentan.

Bienes Físicos y Activos, Nuestra Reputación, y Nuestra Información Confidencial y de Propiedad Exclusiva

Evitamos el fraude, el despilfarro y el abuso:

- Describiendo de forma completa y precisa los gastos de viaje, en entradas para eventos de entretenimiento y de otra naturaleza en nuestros libros y registros. Consulte la [Política Global Sobre Informes de Viajes de Negocios, Entretenimiento y Gastos de los Empleados](#).
- Clasificando y contabilizando apropiadamente las transacciones financieras;
- Facturando solamente aquellos servicios que prestamos, dentro de los plazos requeridos;
- Aplicando los descuentos que hemos prometido;
- Siguiendo todas las políticas de adquisición y pidiendo solamente los bienes y servicios que necesitamos;
- No usando nunca efectivo ni tarjetas de crédito de la compañía para fines no comerciales;
- Pidiendo aclaraciones si no estamos seguros acerca de los procedimientos contables o las obligaciones legales;
- Denunciando de inmediato inquietudes sobre actividad inapropiada o sospechosa;

Protegiendo Nuestras Instalaciones

Mantenemos nuestras instalaciones y equipos seguros y protegidos de daños para que siempre estemos preparados para ayudar a nuestros clientes a ganar.

Las instalaciones protegidas proporcionan un entorno seguro y cómodo para nuestro personal, al tiempo que protegen a nuestro equipo y materiales contra daño, robo o espionaje industrial.

Protegemos nuestras instalaciones:

- Usando nuestras credenciales de identificación de la compañía en todo momento y asegurando que otros también lo hagan;
- No apuntalando puertas para que queden abiertas ni permitiendo que otros nos sigan a través de entradas protegidas;
- No dando nunca a nadie nuestras llaves, credenciales o códigos de alarmas;
- Cerrando con llave las puertas de oficinas y vehículos;
- Informando rápidamente fugas, equipos rotos u otros problemas de mantenimiento a la gerencia;
- Inspeccionando y probando todos los equipos de protección contra incendios y de seguridad conforme a un cronograma periódico;
- Respondiendo a todas las alarmas con prontitud (incluso después de las horas normales de trabajo);
- Evitando que personas no autorizadas ingresen a nuestras instalaciones y contactando a Seguridad si hay un intruso;
- Contactando al Centro de Operaciones de Seguridad Global de Johnson Controls (GSOC, por sus siglas en inglés) al +1 414 524 6700 o mediante el envío de un correo electrónico a gsoc@jci.com en caso de cualquier inquietud o crisis de seguridad que plantee un riesgo real o potencial para cualquiera de nuestros empleados, instalaciones u operaciones;
- Llamando a la policía local o al personal de emergencias si existe un peligro inminente.

Operaciones con Información Privilegiada y Abuso en el Mercado de Valores



Prevención del Uso de Información Privilegiada

CÓMO GANAMOS

Nunca utilizamos ni compartimos información privilegiada sobre Johnson Controls ni ninguna otra compañía con el propósito de operar en el mercado de valores.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Durante nuestro trabajo, es posible que tengamos acceso a información sobre Johnson Controls u otras compañías que podría ser potencialmente útil para inversionistas. Poner la integridad en primer lugar significa demostrar que siempre se puede confiar en nosotros en cuanto a la protección de la información que se nos ha confiado. La información "privilegiada" consta de detalles que un inversionista consideraría importantes para tomar una decisión de inversión; también se conoce como información importante no pública. El uso de esta información para nuestro propio beneficio o compartirla para el beneficio de otros se denomina uso de información privilegiada. Es ilegal porque proporciona una ventaja injusta y distorsiona los mercados financieros. Las leyes sobre uso de información privilegiada se aplican agresivamente, a menudo con consecuencias tales como multas onerosas y encarcelamiento para los condenados.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Evitamos el uso de información privilegiada:

- No utilizando nunca la información privilegiada para la venta o compra de acciones ni de Johnson Controls ni de ninguna otra compañía que cotiza en bolsa, a menos que dicha información se haya hecho pública y el mercado haya tenido la oportunidad de analizarla;
- No compartiendo información privilegiada con nadie fuera de la compañía, incluidos miembros de la familia, parientes o amigos;
- Compartiendo la información privilegiada con colegas solamente en función de la necesidad que tengan de conocerla;
- Teniendo cuidado de proteger la información privilegiada de la divulgación accidental, siendo cuidadosos con los documentos de la compañía y hablando discretamente en espacios abiertos;
- Evitando "difundir información confidencial" (es decir, dar información importante no pública sobre cualquier compañía a cualquier persona que pueda operar conociendo tal información).

Operaciones con Información Privilegiada y Abuso en el Mercado de Valores



PIENSE PRIMERO

P: Las inversiones de mi tío nunca se han recuperado de la crisis financiera mundial y sé que está luchando por pagarles la universidad a sus hijos. Me preguntó si debería comprar acciones de Johnson Controls. Creo que hacerlo realmente lo ayudaría, especialmente porque esperamos que los próximos lanzamientos de productos aumenten el precio de las acciones. ¿Puedo contarle sobre el lanzamiento de nuevos productos o recomendarle que compre acciones?

R: Absolutamente no. Los detalles sobre los próximos lanzamientos de productos constituyen información importante no pública que podría proporcionarle a su tío una ventaja comercial injusta. Compartir esa información sería ilegal. Dígale que ya que usted es un empleado de Johnson Controls, no puede proporcionar información que aliente o desaliente a nadie a comprar o vender acciones. Recomiéndele que lea la sección [Investor Relations](#) (Relaciones con inversionistas) de nuestro sitio web o sugiérale que se comunique con el departamento de Relaciones con Inversionistas si desea formular alguna consulta específica.

Comunicaciones Responsables



Desarrollo de Confianza y Reputación a Través de Comunicaciones Responsables

CÓMO GANAMOS

Fortalecemos nuestra marca y los vínculos con las partes interesadas a través de comunicaciones reflexivas, precisas y congruentes, y un compromiso responsable con las redes sociales.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Nos comunicamos de manera veraz, precisa y congruente con clientes, inversionistas y otras partes interesadas. Esto es fundamental para generar una empresa basada en la confianza, los vínculos a largo plazo y el valor para ambas partes, en lugar de meras transacciones. Recordamos que todos somos embajadores de la marca Johnson Controls. Expresamos nuestro valor en el mercado y preservamos nuestra reputación usando responsablemente las redes sociales y otorgándoles a los colegas la autoridad y la experiencia adecuadas para manejar consultas externas.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Fortalecemos nuestra marca y vínculos:

- Siguiendo nuestra [Política sobre comunicaciones](#) cuando se manejan consultas externas o se hacen comunicaciones en redes sociales;
- Comunicando información en nombre de Johnson Controls solamente si estamos autorizados a hacerlo;
- Siendo cordiales y profesionales en nuestros intercambios en línea;
- Recordando que nuestra actividad en línea, incluso fuera del trabajo, podría ayudar o perjudicar a Johnson Controls;
- Identificando opiniones como propias, a menos que estemos autorizados a hablar en nombre de Johnson Controls;
- No divulgando nunca información confidencial o de propiedad exclusiva (sobre nuestra compañía, clientes u otros socios comerciales);
- No compartiendo comunicaciones internas de los empleados, como correos electrónicos generales o historias del portal;
- No publicando nunca contenido ilegal o algo que razonablemente pueda hacer que otros se sientan intimidados o amenazados;
- No permitiendo que las actividades en las redes sociales interfieran con nuestras responsabilidades laborales en Johnson Controls.

Comunicaciones Responsables



PIENSE PRIMERO

P: Sigo a uno de mis compañeros de trabajo en las redes sociales. A veces, publica contenido que habla sobre los directivos de la compañía de una manera negativa. Su perfil lo identifica claramente como empleado de Johnson Controls. Sé que tiene el derecho de expresar abiertamente sus opiniones personales, pero no creo que esto sea lo correcto. ¿Está infringiendo alguna de nuestras políticas o pautas?

R: No, su colega no infringió ninguna de nuestras políticas o pautas. Tiene derecho a expresar su opinión personal, pero es posible que quiera tener en cuenta una forma menos pública de expresar sus opiniones sobre la compañía. A pesar de que las redes sociales nos proporcionan formas nuevas y de gran alcance para comunicarnos, se aplican los mismos principios de buen juicio que en el caso de comunicaciones más tradicionales: los empleados no deben presentar sus opiniones como las de la compañía, a menos que estén autorizados para hacerlo; no deben compartir información confidencial y no pública; y no deben decir cosas que sean abusivas o contrarias a la ley.

NOS CONECTAMOS, COMUNICAMOS Y APRENDEMOS A TRAVÉS DE LAS REDES SOCIALES

Las redes sociales son una herramienta poderosa que conecta a Johnson Controls con nuestros clientes, comunidades y partes interesadas en todo el mundo de manera instantánea. Nos permiten fortalecer nuestros vínculos y desarrollar nuestra marca. Muchos de nosotros usamos las redes sociales en nuestras vidas personales para mantenernos informados y en contacto con amigos y familiares. Ser conscientes de nuestra presencia en línea y reflexivos sobre lo que publicamos minimiza el riesgo de que algo se malinterprete o se saque de contexto.



VALORES PRIMERO Y
GANANDO CON
NUESTROS PROVEEDORES



Selección Responsable de Nuestros Proveedores

CÓMO GANAMOS

Seleccionamos a nuestros proveedores de manera justa y objetiva para contar con la mejor oportunidad de ganar con nuestros clientes.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Buscamos entablar vínculos importantes a largo plazo con proveedores, en función del beneficio mutuo y la confianza. Estos vínculos nos ayudan a ganar en el mercado y brindan experiencias y soluciones excepcionales a nuestros clientes. Queremos proveedores que compartan nuestro compromiso con la integridad y que trabajen de manera colaborativa. Cuando los proveedores se sienten involucrados en el éxito de nuestros clientes, como nosotros, ganan cuando nuestros clientes lo hacen.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Gestionamos la adquisición de manera responsable:

- Tratando a todos los proveedores, actuales y potenciales, de manera justa y con integridad, independientemente del valor de la transacción o la duración del vínculo comercial;
- Buscando hacer negocios con los proveedores que mejor satisfagan nuestras necesidades y con los cuales compartimos nuestros valores;
- Cumpliendo con los requisitos legales (por ejemplo, la Ley de Integridad en las Adquisiciones y la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos);
- Realizando la debida diligencia correspondiente respecto a proveedores potenciales para asegurar que cuenten con las calificaciones correctas y tengan una buena reputación;
- Haciendo elecciones basadas en mediciones de desempeño claras, tales como calidad, precio, servicio, confiabilidad, disponibilidad, excelencia técnica, velocidad de entrega y prácticas comerciales éticas;
- Promoviendo una base de proveedores diversa e inclusiva;
- Evitando cualquier conflicto de intereses, o algo que se les parezca, al negarnos a seleccionar un proveedor en función de una amistad o vínculos familiares;
- No aceptando regalos, entradas para eventos de entretenimiento ni ningún tipo de favoritismo de carácter inapropiado, lo que podría comprometer la selección de los mejores socios para Johnson Controls;

Previniendo Abusos en la Cadena de Suministro



Respetando y protegiendo los Derechos Humanos.

CÓMO GANAMOS

Trabajamos para mantener una cadena de suministro ética que cuente solamente con socios comerciales que valoran y honran los derechos de las personas en todas partes.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Somos guiados por nuestro objetivo, que incluye el compromiso de respetar y proteger los derechos de las personas en todo el mundo. Creemos que respaldar adecuadamente al personal es clave para un futuro próspero. Por lo tanto, estamos comprometidos a mantener una cadena de suministro ética y transparente, sin trabajo infantil, trabajo forzado, esclavitud y trata de personas.

Como un signatario temprano del Pacto Mundial de las Naciones Unidas, hacemos las conexiones entre los derechos humanos y la creación de valor sostenible que puedan beneficiar a la sociedad.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Nos esforzamos por respetar y proteger los derechos humanos a lo largo de nuestras operaciones y cadena de suministro:

- Ofreciendo condiciones laborales seguras y saludables en todas las instalaciones de Johnson Controls;
- Respetando los derechos de los trabajadores de organizarse y negociar colectivamente, y nunca discriminar a sus representantes;
- Pagando equitativamente conforme al mercado, y cumpliendo o superando todos los requisitos legales relativos a la remuneración;
- Permitiendo que los empleados trabajen no más de las horas regulares y las horas extras permitidas por la ley local;
- Realizando la debida diligencia correspondiente sobre potenciales socios comerciales y siguiendo las políticas de adquisición al seleccionar nuevos proveedores, buscando a aquellos que no infrinjan los derechos humanos;
- Exigiendo a los proveedores que cumplan con nuestras [Normas globales para proveedores](#);
- Instruyendo a los socios comerciales a que no compren ni utilicen minerales de conflicto;
- Denunciando toda inquietud en materia de derechos humanos al departamento de Asuntos Jurídicos o a la [Línea de Ayuda en materia de Integridad](#).

Para obtener más orientación sobre el respeto y la protección de los derechos humanos, consulte nuestras políticas sobre [Derechos humanos y sostenibilidad](#), [Esclavitud y trata de personas](#), [Diversidad de proveedores](#) y [Minerales de conflicto](#).

Previniendo Abusos en la Cadena de Suministro



LAS PERSONAS EN PRIMER LUGAR: TODO ESTÁ VINCULADO

Los derechos humanos se basan en algo más que la comprobación de nuestra cadena de suministro. Se basan en la forma en la cual merecen ser tratadas las personas en el lugar de trabajo, en el mercado y en nuestras comunidades.

Reconocemos el impacto positivo que podemos tener como una compañía global. Nuestro compromiso en esta área se refleja en nuestra [Política sobre derechos humanos y sostenibilidad](#). Esta reconoce las diversas problemáticas que pueden afectar a los derechos humanos, incluidas las que se detallan a continuación:

- Salud y seguridad
- Condiciones laborales
- Lucha contra el soborno y la corrupción
- Respeto por el medioambiente
- Relación con Gobierno
- Presentación de informes y rendición de cuentas de manera transparente

PIENSE PRIMERO

P: Recientemente, he visitado las instalaciones de un proveedor importante en un país en desarrollo. Algunos de los trabajadores me parecían muy jóvenes. Durante dos días muy largos, recuerdo haber visto las mismas caras temprano en la mañana y tarde en la noche. Sé que el trabajo infantil y las violaciones al horario laboral han sido problemas comunes en esta parte del mundo. Este proveedor tiene una buena reputación y nos garantiza que cumplen con todas las leyes laborales aplicables. ¿Tengo la responsabilidad de compartir mis inquietudes o pasar la cuestión a un nivel superior?

R: Como signatario del Pacto Mundial de la ONU y defensor de los derechos humanos en general, Johnson Controls no tolera el empleo de niños ni otros abusos laborales. Si tiene alguna inquietud de que pueda haber violaciones a los derechos humanos o laborales en las instalaciones de uno de nuestros proveedores, debe compartir su inquietud con la gerencia, el departamento de Cumplimiento o la [Línea de Ayuda en materia de Integridad](#) para que el asunto pueda investigarse.

Expectativas de los Proveedores



Promoción de Nuestras Normas Globales Para Proveedores

CÓMO GANAMOS

Esperamos que nuestros proveedores operen con los mismos altos estándares que aplicamos a nosotros mismos: siempre con integridad.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Creemos en actuar con integridad, mostrando respeto y cumpliendo con nuestros compromisos. No esperamos nada menos de aquellos que quieren hacer negocios con nosotros. Nuestras [Normas globales para proveedores](#) establecen estas expectativas. Nuestros proveedores deben conocer y seguir estas normas para garantizar que trabajen con nosotros de manera ética y responsable, y ayudar a preservar la reputación de Johnson Controls.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Mantenemos altos estándares y una conducta ética en nuestra cadena de suministro:

- Siendo claros y directos con los proveedores acerca de nuestros requisitos, tanto en términos de lo que necesitamos como de la forma en que se debe hacer;
- Negociamos de manera transparente y justa;
- Aseguramos que los términos acordados se plasmen de manera completa y exacta por escrito: en contratos, órdenes de compra y otros documentos;
- Marcando un punto al explicar nuestros valores y filosofía para hacer negocios, y plasmándolos en nuestros contratos;
- Aplicando nuestras [Normas globales para proveedores](#) de manera coherente en todos los vínculos con proveedores;
- Proporcionando a los proveedores recursos y orientación adicional para cualquier aclaración necesaria sobre nuestras expectativas.



VALORES PRIMERO Y
GANANDO CON
NUESTRAS COMUNIDADES

Responsabilidades Ambientales y de Sustentabilidad



Operar de Manera Sostenible y Ecológica

CÓMO GANAMOS

Desarrollamos un compromiso con un mundo sostenible dentro de nuestros productos, servicios y operaciones diarias.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Creemos que el objetivo de Johnson Controls es ayudar a que el mundo sea seguro, cómodo y sostenible. Nos centramos en el futuro, así como en el impacto positivo que podemos tener en la actualidad. En un mundo interconectado e interdependiente, la minimización del impacto ambiental de nuestras operaciones es tan importante como crear los entornos y soluciones energéticas más inteligentes en el mundo. Esto nos hace un mejor socio para nuestras comunidades y nuestros clientes.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Demostramos nuestro compromiso con las soluciones y operaciones sostenibles:

- Haciendo de la sostenibilidad una consideración fundamental en el diseño del producto;
- Identificando oportunidades para reducir nuestra huella ambiental y lograr eficiencias operativas;
- Buscando activamente el compromiso con las partes interesadas respecto a cuestiones ambientales;
- Cumpliendo o superando todos los requisitos legales, regulatorios o de permisos;
- Aplicando nuestras normas globales y mejores prácticas del Sistema de Manufactura de Johnson Controls (JCMS, por sus siglas en inglés) a nuestras operaciones en todo el mundo;
- Encontrando oportunidades para ahorrar energía, agua y otros recursos naturales;
- Gestionando los residuos y las aguas residuales de manera segura y en cumplimiento con las leyes;
- Informando a la gerencia y abordando de manera veloz cualquier accidente, incluidos derrames, fugas o descargas no autorizadas;
- Tomando acciones personales diarias para reducir, reutilizar y reciclar recursos.

Participación e Inversión en la Comunidad



Contribución con Nuestras Comunidades

CÓMO GANAMOS

Estamos orgullosos de tener un impacto positivo en las comunidades en las que vivimos y trabajamos.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

En Johnson Controls, vemos tanto una responsabilidad como una oportunidad para respaldar a las comunidades en las que operamos. Como ciudadano corporativo responsable y activo, queremos que nuestras comunidades se beneficien de nuestra presencia y respaldo. Esperamos que todos los empleados marquen una diferencia a través del voluntariado y las actividades benéficas. Nuestra meta es no solamente ofrecer respaldo, sino también participar en nuestras comunidades.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Nos esforzamos por hacer un aporte positivo a nuestras comunidades:

- Aceptando nuestra función como empleador responsable de elección y consumidor de servicios locales;
- Fomentando y reconociendo los esfuerzos de los empleados en materia de voluntariado, tutoría y trabajo benéfico;
- Retribuyendo porque es lo correcto, no porque esperemos publicidad o favores a cambio;
- Invitando a otros, pero sin ejercer presión sobre ellos, a contribuir a organizaciones benéficas u otras causas comunitarias;
- Obteniendo la aprobación pertinente antes de hacer donaciones de dinero o tiempo en nombre de la compañía, incluido el cumplimiento de nuestra [Política sobre contribuciones caritativas y patrocinio de eventos benéficos](#);
- Verificando que toda organización benéfica con la que nos involucremos sea legítima y cumpla con las leyes aplicables.

PIENSE PRIMERO

P: Soy un voluntario frecuente en mi "Boys and Girls" Club local. Dado que Johnson Controls respalda la participación comunitaria y el voluntariado, me pregunto si puedo presentar mi servicio como si fuera en nombre de la compañía.

R: Johnson Controls alienta fuertemente el compromiso con nuestras comunidades locales. No es raro que nuestros empleados representen a la compañía en determinados eventos comunitarios. Sin embargo, siempre debe solicitar y obtener permiso del departamento de Asuntos Públicos antes de presentarse como un representante de Johnson Controls en la comunidad.

Actividad Política y Cabildeo



Participación en el Proceso Político

CÓMO GANAMOS

Respaldamos un proceso político justo, abogamos por nuestras políticas comerciales y alentamos a nuestros empleados a participar activamente.

POR QUÉ PONEMOS LOS VALORES PRIMERO

Creemos que la participación activa en un proceso político justo promueve el logro de una sociedad sana. Como compañía, involucramos a los encargados de formular políticas en asuntos e inquietudes que son importantes para nuestra actividad comercial y nuestros clientes. Animamos a los empleados a estar comprometidos políticamente a nivel local. Johnson Controls generalmente limita el uso de los recursos de la compañía para respaldar a candidatos políticos. En su lugar, la compañía tiene un Comité de Acción Política (PAC, por sus siglas en inglés), financiado por contribuciones voluntarias de los empleados, que se utiliza para respaldar a los candidatos de EE. UU. que estén alineados con las posiciones de la política de la compañía.

CÓMO LUCE EL ÉXITO

Participamos responsablemente en el proceso político:

- Fomentando la participación política individual de los empleados, incluida la votación, y utilizando su propio tiempo y dinero;
- Alentando a los empleados elegibles a contribuir voluntariamente al PAC de Johnson Controls;
- No usando el nombre de Johnson Controls para promover un partido político específico;
- No intentando nunca influir indebidamente en ningún organismo gubernamental, representante o legislador;
- Evitando el uso de recursos de la compañía para respaldar a candidatos políticos o funcionarios electos;
- Cumpliendo con todas las leyes pertinentes, con los requisitos de cabildeo y divulgación, y con nuestra [Política sobre contribuciones políticas](#).

PIENSE PRIMERO

P: Actualmente soy voluntario para un político local que se está postulando para un cargo público. Se me pidió que creara una pancarta para un próximo evento de campaña y necesito encontrar un espacio de trabajo de grandes dimensiones para realizarlo. Me gustaría usar la sala de conferencias en la oficina para esto. Usaría mis propios materiales y trabajaría en la pancarta después de terminar mi trabajo diario para Johnson Controls. También me aseguraría de que nadie más necesite la sala para el desarrollo de actividades comerciales de la compañía. ¿Está permitido esto?

R: Johnson Controls respeta el derecho de todos a participar en el proceso político. Estamos orgullosos de nuestros empleados que ofrecen su tiempo y dinero para respaldar sus creencias políticas y candidatos preferidos. Sin embargo, Johnson Controls no permite el uso de recursos de la compañía, incluido el espacio de oficina, para respaldar a un candidato determinado. Debemos evitar la apariencia de que existe un apoyo a políticos o partidos políticos específicos. Por lo tanto, no permitiríamos el uso de la sala de conferencias.



VALORES PRIMERO PARA CONCLUIR...

El Código de Ética está pensado para ser una fuente de inspiración y guía para que trabajemos juntos a fin de construir un mundo más cómodo, seguro y sostenible. Muestra cómo poner nuestros valores en acción mientras buscamos oportunidades, a la vez que navegamos a través de áreas de riesgo. No puede cubrir todas las situaciones que podríamos enfrentar. Es importante formular preguntas cuando no estamos seguros sobre el curso de acción correcto, y es fundamental que planteemos cualquier inquietud que podamos tener. El Código incluye una variedad de recursos y canales para ayudarnos a hacer esto.



@johnsoncontrols
www.johnsoncontrols.com

