**INSTRUCTIONS:**

**1)** Please edit the translation in the TARGET column directly.

**2)** To comment on a segment, simply create a new MS-Word comment.

**3)** It is best to edit this file in Normal or Draft view rather than page layout.

**4)** DO NOT alter the ID or SOURCE column text.

**5**) Blank rows should be ignored but not deleted.

**6**) **The following formatting must be maintained throughout:**

* **Paragraph (the number of paragraphs per row must be maintained)**
* **bold**
* **italic**
* **underline**
* **links**
* **lists (bullets and number of items in a list must be maintained)**

**7**) Ctrl+click on an ID in the left hand collumn to view the relevent screen in the online course. Toc ID’s will open the table of contents, ID’s containing \_string\_ have no relevent screen and are not linked.

Understanding Sanctions and Trade Compliance

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Understanding Sanctions and Trade Compliance  Click the forward arrow. | Comprensión de las sanciones y el cumplimiento comercial  Haz clic en la flecha de avance. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | From time to time, the U.S. and other countries and jurisdictions (such as the European Union) restrict or prohibit trade dealings with certain countries, entities, and individuals.  These restrictions may include bans on exports, imports, travel, investments, and other financial dealings with sanctioned parties. | De vez en cuando, los EE. UU. y otros países y jurisdicciones (como la Unión Europea) restringen o prohíben las transacciones comerciales con algunos países, entidades y personas.  Entre estas restricciones podemos encontrar prohibiciones a la exportación, la importación, los viajes, las inversiones, así como otras transacciones económicas con partes sancionadas. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | As employees of a U.S.-headquartered company with global business operations, we are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which we do business. | En tanto que empleados de una empresa con sede central en los EE. UU. que realiza operaciones comerciales a escala internacional, estamos obligados por ley a cumplir todos los programas de sanciones comerciales y controles de los EE. UU. en cada país en el que realizamos negocios. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | Upon completion of this course, you will be able to:   * Describe the environment in which we operate, * Understand trade sanctions and why U.S. trade sanctions apply to everyone at Abbott, * Understand Abbott’s expectations for compliance with U.S. trade sanctions and how to recognize warning signs of potential violations, * Understand the importance of screening prospective third-party partners, and * Know where to go for help and support. | Tras completar este curso, podrás:   * describir el entorno en el que operamos; * comprender las sanciones comerciales y por qué las sanciones comerciales estadounidenses se aplican a todos los miembros de Abbott; * comprender las expectativas de Abbott en cuanto al cumplimiento de las sanciones comerciales estadounidenses y cómo reconocer los signos de advertencia de las posibles infracciones; * comprender la importancia de analizar posibles socios terceros y saber dónde acudir para encontrar ayuda y asistencia. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Trade Sanctions  5 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business  4 minutes  [5] Our Responsibilities  6 minutes  [6] Your Commitment  1 minute  [7] Knowledge Check  5 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Bienvenida  1 minuto  [2] Introducción a las sanciones comerciales  5 minutos  [3] Leyes y regulaciones  4 minutos  [4] El impacto de nuestra empresa  4 minutos  [5] Nuestras responsabilidades  6 minutos  [6] Tu compromiso  1 minuto  [7] Prueba de conocimientos  5 minutos  Progreso de aprendizaje  Este tema está disponible ahora. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual.  For example, one country may restrict certain exports, implement controls over particular goods, freeze or block assets, or prohibit trade dealings with another country, entity, or individual altogether. | Las sanciones comerciales, también conocidas como sanciones económicas, son **restricciones comerciales** que impone el gobierno de uno o varios países a otro país, organización, grupo o persona.  Por ejemplo, un país puede restringir ciertas exportaciones, implementar controles para productos concretos, congelar o bloquear activos, o prohibir completamente las transacciones comerciales con otro país, entidad o persona. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Governments impose trade sanctions with the purpose of changing the behavior and policy of targeted countries or individuals that endanger their interests or violate international norms of behavior.  Because trade sanctions make it more difficult or impossible for the sanctioned country or individual to trade with the country imposing sanctions, they usually cause negative economic consequences for the targeted countries or individuals. | Los gobiernos imponen sanciones comerciales con el fin de cambiar el comportamiento y las políticas de países o personas concretos que ponen en peligro sus intereses o infringen las normas de comportamiento internacionales.  Puesto que las sanciones comerciales dificultan o imposibilitan al país o a la persona sancionados realizar operaciones comerciales con el país que las impone, estas suelen tener consecuencias económicas negativas para el país o la persona objeto de la sanción. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Trade sanctions are typically imposed to advance foreign policy or national security goals.  For example, the U.S. and other countries impose sanctions on countries or individuals that sponsor terrorism, commit human rights violations on their people, or are known drug traffickers. | Las sanciones comerciales habitualmente se imponen para fomentar los objetivos de la política exterior o la seguridad nacional.  Por ejemplo, los EE. UU. y otros países imponen sanciones a países o personas que financian el terrorismo, infringen los derechos humanos o se sabe que trafican con estupefacientes. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9)  [9\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9) | Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment.  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | El incumplimiento de las sanciones o la participación en cualquier actividad diseñada para eludirlas constituyen un delito grave que puede dar lugar a graves penalizaciones civiles y penales para las empresas y las personas, como multas o penas de cárcel.  En tanto que una empresa con sede central en los EE. UU., Abbott y sus empleados estamos obligados por ley a cumplir todos programas de sanciones comerciales y controles comerciales de los EE. UU. en cada país en el que operamos. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) | Abbott is committed to conducting business according to the highest legal and ethical standards.  Because of this, all Abbott employees must comply with U.S. trade sanctions programs. This requirement is reflected in the Code of Business Conduct and Global Trade Compliance policies and procedures. | En Abbott nos comprometemos a realizar negocios de acuerdo con los estándares legales y éticos más exigentes.  Por este motivo, todos los empleados de Abbott deben cumplir los programas de sanciones comerciales de los EE. UU. Este requisito se expone en el Código de conducta empresarial y en las políticas y los procedimientos de Cumplimiento Comercial Internacional. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11) | Here is what our Code of Business Conduct says about adherence to trade regulations:  We adhere to all applicable trade regulations, such as export and import controls issued by governments for foreign policy and national security reasons. Trade regulations include sanctions, restrictions on exporting of certain products, and prohibitions on conducting business with certain individuals, groups or entities. | Esto es lo que dice nuestro Código de conducta empresarial sobre el cumplimiento de las normas comerciales:  Cumplimos todas las normas aplicables de comercio, tales como los controles de exportación e importación emitidos por gobiernos con motivo de política exterior y de seguridad nacional. Entre las normas de comercio se incluyen las sanciones, restricciones a la exportación de ciertos productos y prohibiciones de llevar a cabo negocios con ciertas personas, grupos o entidades. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12)  [12\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12) | Our Global Trade Compliance policies and procedures provide detailed guidance on how to comply with trade sanctions.  For a full list of trade policies and procedures, please refer to the Resources section of this course. | Nuestras políticas y procedimientos de Cumplimiento Comercial Internacional constituyen una guía detallada sobre cómo cumplir con las sanciones comerciales.  Para obtener una lista completa de las políticas y los procedimientos, consulta la sección Recursos de este curso. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13)  [13\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13) | Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons” and include:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of such U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. branches, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or -controlled entity. | Nos referimos a aquellos que deben cumplir los programas de sanciones de los EE. UU. como a “personas/entidades de EE. UU.” y entre estas encontramos:   * Empresas constituidas o establecidas en los EE. UU. (incluido Puerto Rico). * Empleados de dichas empresas de los EE. UU. (incluidas las establecidas en Puerto Rico), así como los empleados de sus sucursales fuera de los EE. UU. * Ciudadanos de los EE. UU. o residentes permanentes de los EE. UU., independientemente de dónde estén ubicados. * Toda persona que se encuentre en los EE. UU., aunque esté de vacaciones. * Todas las subsidiarias de una empresa con sede central en los EE. UU. o entidad propiedad de, o controlada por los EE. UU. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14)  [14\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14) | In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | En la práctica, la categoría de personas/entidades de los EE. UU. es muy amplia, por este motivo en Abbott exigimos que todos los empleados (incluidos los de subsidiarias y sucursales extranjeras) cumplan estos programas. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15)  [15\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15) | Besides U.S. trade sanctions programs, Abbott may also be subject to sanctions imposed under the local laws of the other countries in which we do business.  Sanctions mandated by the United Nations or the European Union may also impose restrictions on Abbott. This course focuses specifically on U.S. trade sanctions programs and the types of activities covered by each program. If you have questions about trade sanctions programs in other countries, please contact exports@abbott.com. | Además de los programas de sanciones comerciales de los EE. UU., en Abbott podemos estar sujetos a sanciones impuestas por leyes locales de los países en los que llevamos a cabo negocios.  En Abbott también podemos tener restricciones a raíz de las sanciones que imponen las Naciones Unidas o la Unión Europea. Este curso se centra concretamente en los programas de sanciones comerciales de los EE. UU. y el tipo de actividades cubiertas por cada programa. Si tienes preguntas acerca de los programas de sanciones comerciales en otros países, ponte en contacto con exports@abbott.com. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) | Quick Check  Test your knowledge now! | Revisión rápida  ¡Comprueba tus conocimientos ahora! |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16)  [17\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16) | Because you do not work in the U.S., the topic of trade sanctions is not relevant to you. | Al no trabajar en los EE. UU., el tema de las sanciones comerciales no es relevante para ti. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16)  [18\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16) | True.  False.  Submit | Verdadero.  Falso.  Enviar |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16)  [19\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16) | That's correct!  That's not correct!  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  En tanto que una empresa con sede central en los EE. UU., Abbott y sus empleados están obligados por ley a cumplir todos programas de sanciones comerciales y controles comerciales de los EE. UU. en cada país en el que operamos. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17)  [20\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17) |  |  |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17)  [21\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17) | Michelle, an account manager at a small, Colombian diagnostics company recently acquired by Abbott, receives an order for assays from a customer in Cuba. The U.S. has trade sanctions against Cuba, while Colombia does not. Since Michelle is a Colombian citizen working for a Colombian subsidiary, and Colombia has no trade sanctions against Cuba, would it be okay for Michelle to fill the order? | Michelle, una directora de cuentas de una pequeña empresa de diagnósticos colombiana que Abbott ha adquirido recientemente, recibe un pedido de ensayos de un cliente de Cuba. Los EE. UU. tienen sanciones comerciales contra Cuba, mientras que Colombia no las tiene. Puesto que Michelle es una ciudadana colombiana que trabaja en una subsidiaria colombiana y Colombia no tiene sanciones comerciales contra Cuba, ¿sería correcto que Michelle tramitara el pedido? |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17)  [22\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17) | Yes. As a Colombian citizen living in Colombia, Michelle is not defined as a “U.S. person.” Therefore, she is not obligated to comply with the sanctions program.  Yes. While the U.S. trade sanction applies to U.S. companies operating in the U.S, it does not apply to their foreign subsidiaries.  No. Even though Michelle is a Colombian citizen living in Colombia, she is working for a subsidiary of a U.S. corporation and is therefore required to comply with the U.S. embargo of Cuba.  Submit | Sí. Puesto que Michelle es una ciudadana colombiana que vive en Colombia, no se define como una “persona/entidad de los EE. UU.”. Por consiguiente, no está obligada a cumplir el programa de sanciones.  Sí. Mientras que la sanción comercial de los EE. UU. se aplica a empresas de los EE. UU. que operan en los EE. UU., esta no se aplica a las subsidiarias extranjeras.  No. Aunque Michelle sea una ciudadana colombiana residente en Colombia, trabaja para una subsidiaria de una corporación estadounidense y, por tanto, está obligada a cumplir el embargo de los EE. UU. contra Cuba.  Enviar |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17)  [23\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17) | That's correct!  That's not correct!  Even though Michelle isn't a U.S. citizen or resident, her employer is a subsidiary of Abbott. As a result, Michelle and her company are considered “U.S. persons” under the Cuba sanctions program. Therefore, she may not fill the order. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  Aunque Michelle no es una ciudadana ni residente de los EE. UU., su empleador es una subsidiaria de Abbott. Por lo tanto, Michelle y su empresa se consideran “personas/entidades de los EE. UU.” y se aplica el programa de sanciones de Cuba. Así pues, no debe tramitar el pedido. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18)  [24\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Haz clic en la flecha para empezar la revisión.  Revisión  Dedica un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18)  [25\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18) | Trade Sanctions Defined  Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual. | Definición de sanción comercial  Las sanciones comerciales, también conocidas como sanciones económicas, son restricciones comerciales que impone el gobierno de uno o varios países a otro país, organización, grupo o persona. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18)  [26\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18) | Violating Trade Sanctions  Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment. | Infracción de las sanciones comerciales  El incumplimiento de las sanciones o la participación en cualquier actividad diseñada para eludirlas constituyen un delito grave que puede dar lugar a graves multas administrativas y penales para las empresas y las personas, como multas o penas de cárcel. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18)  [27\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18) | Who Is Required to Comply with U.S. Trade Sanctions  Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons.” In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | Quiénes están obligados a cumplir las sanciones comerciales de los EE. UU  Aquellos que deben cumplir los programas de sanciones de los EE. UU. son las “personas/entidades de los EE. UU.”. En la práctica, la categoría de personas/entidades de los EE. UU. es muy amplia, por este motivo en Abbott exigimos que todos los empleados (incluidos los de subsidiarias y sucursales extranjeras) cumplan estos programas. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20)  [29\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20) | In the U.S., trade sanctions programs are administered and enforced by the U.S. Treasury Department's Office of Foreign Assets Control (OFAC) and U.S. Commerce Department’s Bureau of Industry and Security (BIS) as part of foreign and national security efforts. | En los EE. UU., los programas de sanciones comerciales los administra y aplica la Oficina de Control de Activos Extranjeros (Office of Foreign Assets Control, OFAC) del Departamento del Tesoro de EE. UU. y la Oficina de Industria y Seguridad (Bureau of Industry and Security, BIS) del Departamento de Comercio de los EE. UU. como parte de sus iniciativas para preservar la seguridad nacional y exterior. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21)  [30\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21) | U.S. trade sanctions programs fall into three broad categories:   * Comprehensive sanctions, * Limited sanctions, and * List-based sanctions. | Los programas de sanciones comerciales de los EE. UU. se clasifican en tres amplias categorías:   * Sanciones exhaustivas * Sanciones limitadas   Sanciones basadas en listas |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22)  [31\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22) | Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | Las sanciones exhaustivas, también denominadas embargos, **prohíben casi todas las transacciones con un país o territorio sancionado** así como sus gobiernos, residentes y entidades organizados en el país sancionado o que operen desde este. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23)  [32\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23) | Comprehensive sanctions generally prohibit:   * Imports from the sanctioned country, * Exports or re-exports to the sanctioned country, and * Business negotiations or other financial dealings with or involving the sanctioned country or its government. | Las sanciones exhaustivas suelen prohibir:   * las importaciones del país sancionado; * las exportaciones o reexportaciones al país sancionado; y * las negociaciones comerciales u otras transacciones comerciales con el país sancionado o que impliquen al país sancionado o a su gobierno. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24)  [33\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24) | Did you know?  Comprehensive country sanctions prohibit most dealings with a country’s citizens and companies, even if they are not directly connected to the government of that country. | ¿Sabías que…?  Las sanciones exhaustivas de países prohíben la mayoría de transacciones con los ciudadanos y empresas de un país sancionado, aunque estos no estén directamente relacionados con el gobierno de dicho país. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25)  [34\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25) | Sanctioned governments may also own or control companies that are outside their borders.  Comprehensive country sanctions generally prohibit “U.S. persons” from engaging in activities with these companies, wherever they are located. | Es posible que los gobiernos sancionados también sean propietarios de empresas de fuera de sus fronteras o que las controlen.  Las sanciones exhaustivas de países prohíben a las “personas/entidades de los EE. UU.” involucrarse en general con estas empresas, independientemente de su ubicación. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26)  [35\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26) | Countries that are currently subject to U.S. comprehensive sanctions include:   * Cuba, * Iran, * North Korea, * Certain Ukraine Regions (Crimea, Donetsk People’s Republic, and Luhansk People’s Republic) and * Syria.   If you plan to conduct business with any of these countries, you should first contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). | Entre los países que actualmente están sujetos a sanciones exhaustivas de los EE. UU. encontramos:   * Cuba * Irán * Corea del Norte * Ciertas regiones de Ucrania (Crimea, República Popular de Donetsk y República Popular de Lugansk) y * Siria   Si tienes previsto operar con alguno de estos países, primero debes ponerte en contacto con [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27)  [36\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27) | Some other countries are subject to limited or targeted sanctions rather than comprehensive sanctions.  However, international events may cause the U.S. government to change a country’s status under its sanctions programs. This means some countries that are currently under limited sanctions could face more comprehensive sanctions in the future. | Otros países están sujetos a sanciones limitadas o concretas en lugar de a sanciones exhaustivas.  Pero los eventos internacionales pueden provocar que el gobierno de los EE. UU. cambie el estado de un país en lo que respecta a sus programas de sanciones. Esto significa que los países que actualmente están sujetos a sanciones limitadas podrían enfrentarse a sanciones más exhaustivas en el futuro. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28)  [37\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28) | Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets.  For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | Las sanciones limitadas se **reducen a ciertas actividades u objetivos identificados específicamente**.  Por ejemplo, las sanciones limitadas pueden restringir únicamente la importación y exportación de ciertos productos. O pueden dirigirse únicamente al gobierno de ciertos países. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29)  [38\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29) | Some common countries and territories subject to limited U.S. sanctions programs include:   * Afghanistan * Burma (Myanmar) * China (Incl. Hong Kong) * Iraq * Libya * Nicaragua * Russia * Somalia * West Bank * Yemen   Visit [Sanctions Programs and Country Information | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information), for a full listing of OFAC sanctions programs.  If you are unsure of the status of a particular country, contact exports@abbott.com. | Algunos países y territorios que suelen estar sujetos a programas de sanciones limitadas de los EE. UU. son:   * Afganistán * Birmania (Myanmar) * China (incl. Hong Kong) * Iraq * Libia * Nicaragua * Rusia * Somalia * Cisjordania * Yemen   Visita [Programas de sanciones e información de países | Oficina de Control de Activos Extranjeros (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information" \t "_blank), para conocer la lista completa de los programas de sanciones de la OFAC.  Si tienes dudas sobre el estado de un país en concreto, ponte en contacto con exports@abbott.com. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30)  [39\_C\_30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30) | The majority of recent U.S. government sanctions are list-based sanctions that target individuals or entities in certain countries.  These individuals or entities are typically involved in terrorism, drug trafficking, nuclear proliferation, or acting for or on behalf of targeted countries. They are designated to an OFAC list of Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). | La mayoría de las sanciones recientes del gobierno de los EE. UU. se basan en listas en las que aparecen **personas o entidades de ciertos países.**  Estas personas o entidades suelen estar implicadas en el terrorismo, el tráfico de estupefacientes, la proliferación de armas nucleares o actúan para países sancionados o en su nombre. Se incluyen en una lista de la OFAC de Personas especialmente designadas y personas bloqueadas (Specially Designated Nationals, SDN). |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) | Collectively, all these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties.  OFAC publishes the SDN list, which includes over 15,000 names of companies and individuals. The SDN list is dynamic and is updated constantly. | En conjunto, a todas estas entidades, organizaciones y personas concretas solemos referirnos como a **partes restringidas, rechazadas o prohibidas.**  La OFAC publica la lista de SDN, que contiene más de 15 000 nombres de empresas y personas. La lista de SDN es dinámica y se actualiza constantemente. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32)  [41\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32) | SDNs may move from country to country, and U.S. persons are prohibited from dealing with them wherever they are located.  In addition, any entity owned 50 percent or more by one or more SDNs is also considered a prohibited party regardless of whether that entity is designated by name on the SDN list. U.S. persons are prohibited from engaging in nearly all activities with such entities. | Las SDN pueden cambiar de país, y las personas/entidades de los EE. UU. tienen prohibido hacer negocios con ellas independientemente de su ubicación.  Además, cualquier entidad que pertenezca un 50 % o más a una o más SDN también se considera parte prohibida independientemente de que esa entidad aparezca en la lista de SDN o no. Se prohíbe implicarse en casi todo tipo de actividades con dichas entidades a las personas/entidades de los EE. UU. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33)  [42\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33) | The Bureau of Industry and Security (BIS) and the U.S. Department of State also maintain lists of restricted parties, including the Denied Persons List, the Entity List, the Unverified List, and the Debarred Party List.  Later in this course, you will learn about screening your prospective and existing trade partners against the various restricted party lists. | La Oficina de Industria y Seguridad (BIS) y el Departamento de Estado de los EE. UU. también tienen listas de partes restringidas, en las que se incluyen la Lista de personas rechazadas, la Lista de entidades, la Lista sin verificación y la Lista de partes excluidas.  Más adelante en este curso, aprenderás a analizar a los posibles socios comerciales y a los actuales para detectar si aparecen en las distintas listas de partes restringidas. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34)  [43\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34) | Quick Check  Test your knowledge now! | Revisión rápida  ¡Comprueba tus conocimientos ahora! |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34)  [44\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34) | Mei, a sales manager at Abbott, is conducting restricted party screening on Zhejiang Medical Supply Company, a prospective new distributor in China. Although the company does not appear on any restricted party list, the customer profile states that the company is 75% owned by a board member, who is on OFAC’s list of SDNs. Assuming the distributor does not appear on any restricted party list, would it be okay to do business with this company? | Mei, una directora comercial de Abbott, está llevando a cabo el análisis de partes restringidas sobre una empresa de suministros médicos de Zhejiang, un posible nuevo distribuidor de China. Aunque la empresa no aparece en ninguna lista de partes restringidas, el perfil del cliente indica que el 75 % de la empresa pertenece a un miembro del consejo que figura en la lista de SDN de la OFAC. Teniendo en cuenta que el distribuidor no aparece en ninguna lista de partes restringidas, ¿sería correcto llevar a cabo negocios con esta empresa? |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34)  [45\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34) | Yes, probably. Since the company itself does not appear on any restricted party list, it is ok to do business with it.  No, probably not. Even though the company is not on any restricted party list, it appears to be owned by an SDN.  Submit | Probablemente, sí. Puesto que la empresa no aparece en ninguna lista de partes restringidas, es correcto llevar a cabo negocios con ella.  Probablemente, no. Aunque la empresa no aparece en ninguna lista de partes restringidas, parece que pertenece a una SDN.  Enviar |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34)  [46\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34) | That's correct!  That's not correct!  Even though the company itself is not named on the restricted party lists, it appears to be owned by an SDN and requires further investigation. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  Aunque la empresa en sí no aparece en ninguna lista de partes restringidas, parece que pertenece a una SDN, con lo que es necesario que se investigue más a fondo. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35)  [47\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Haz clic en la flecha para empezar la revisión.  Revisión  Dedica un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35)  [48\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35) | Comprehensive Sanctions  Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | Sanciones exhaustivas  Las sanciones exhaustivas, también denominadas embargos, prohíben casi todas las transacciones con un país o territorio sancionado así como sus gobiernos, residentes y entidades organizados en el país sancionado o que operen desde este. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35)  [49\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35) | Limited Sanctions  Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets. For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | Sanciones limitadas  Las sanciones limitadas se reducen a ciertas actividades u objetivos identificados específicamente. Por ejemplo, las sanciones limitadas pueden restringir únicamente la importación y exportación de ciertos productos. O pueden dirigirse únicamente al gobierno de ciertos países. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35)  [50\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35) | List-based Sanctions  List-based sanctions target individuals or entities in certain countries. They are designated as Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). Collectively, these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties. | Sanciones basadas en listas  Las sanciones basadas en listas van dirigidas a personas o entidades de ciertos países. Son las personas especialmente designadas y personas bloqueadas (SDN). En conjunto, estas entidades, organizaciones y personas concretas suelen denominarse partes restringidas, rechazadas o prohibidas. |
| [Screen 36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37)  [52\_C\_37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37) | There are a number of activities that are prohibited or restricted by sanctions programs.  Let’s take a look at the main activities covered by sanctions and discuss how they relate to Abbott’s business. | Hay una serie de actividades prohibidas o restringidas por programas de sanciones.  A continuación veremos las principales actividades cubiertas por sanciones y comentaremos cómo se relacionan con los negocios de Abbott. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38)  [53\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38) | Many sanctions programs make it illegal to export goods, services, software, or technology to a sanctioned country or to trade with a denied party.  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Muchos programas de sanciones ilegalizan exportar productos, servicios, software o tecnología a un país sancionado o comerciar con una parte rechazada.  Las prohibiciones de exportación no solo prohíben las exportaciones directas a un país sancionado, sino también las exportaciones indirectas o reexportaciones a través de otro país no sancionado. |
| [Screen 38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39)  [54\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39) | Many programs have exemptions and general authorizations that may allow you to export the following even when other exports are prohibited:   * Informational materials, personal baggage, clothing, cosmetics, and other personal belongings (if traveling) * Certain food, medicine, and medical devices under a humanitarian exception.   These exemptions are narrow, do not apply in the same way in every program, and, in most cases, special licensing is required. Before exporting or re-exporting food, medicines, or medical devices under a sanctions program, contact exports@abbott.com for approval. | Muchos programas presentan exenciones y autorizaciones generales gracias a las que podrás exportar lo siguiente aunque las exportaciones estén prohibidas:   * Material informativo, equipaje personal, ropa, cosméticos, así como otras pertenencias (si se viaja). * Determinados alimentos, medicinas y productos sanitarios como ayuda humanitaria.   Estas exenciones son muy limitadas, no se aplican igual en todos los programas y, en la mayoría de los casos, se requiere una licencia especial. Antes de realizar una exportación o reexportación de alimentos, medicinas o productos sanitarios en un programa de sanciones, escribe a la dirección exports@abbott.com para obtener la aprobación. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40)  [55\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40) | Quick Check  Test your knowledge now! | Revisión rápida  ¡Comprueba tus conocimientos ahora! |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40)  [56\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40) | Bruno, an Abbott sales rep, is attending a trade show in the U.S. He is approached by Ashley, an Irish distributor, regarding a sales opportunity in Iran. Ashley proposes that Bruno sell and ship the product to her in Ireland, and then she will handle the shipment to Iran. Would it be okay to proceed with the export? | Bruno, un representante comercial de Abbott, asiste a una feria comercial en los EE. UU. y Ashley, una distribuidora irlandesa, le comenta una oportunidad de venta en Irán. Ashley le propone a Bruno que venda el producto y se lo envíe a ella a Irlanda, para que luego ella organice el envío a Irán. ¿Sería correcto proceder con la exportación? |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40)  [57\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40) | Yes, probably, as Abbott would be exporting directly to Ireland, and Ireland is not on the list of countries targeted by U.S. sanctions.  No, probably not, because even though export to Ireland is not banned by the U.S. government, export to Iran is, and Iran is the ultimate destination for Bruno’s product.  Submit | Probablemente, sí, porque Abbott exportaría directamente a Irlanda, e Irlanda no aparece en la lista de países sometidos a sanciones de los EE. UU.  Probablemente no, porque aunque la exportación a Irlanda no está prohibida por el gobierno de los EE. UU., sí lo está la exportación a Irán e Irán es el destino final del producto de Bruno.  Enviar |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40)  [58\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40) | That's correct!  That's not correct!  Even though Bruno is shipping the product to Ireland, he knows that the product will be re-exported to Iran – a U.S. sanctioned country. Absent U.S. Government authorization, this is a violation of U.S. export bans that prohibit not only direct exports to a sanctioned country like Iran, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country, like Ireland, with the knowledge that they will be re-exported to Iran. The sanctions cannot be avoided by trans-shipping goods through another country or selling via a distributor. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  Aunque Bruno envíe el producto a Irlanda, él sabe que el producto se reexportará a Irán, un país sancionado por los EE. UU. En ausencia de una autorización del gobierno de los EE. UU., esto constituye una infracción de las prohibiciones de exportación de los EE. UU., que no solo prohíben las exportaciones directas a un país sancionado como Irán, sino también las exportaciones indirectas o reexportaciones a través de otro país no sancionado, como Irlanda, con el conocimiento de que se reexportarán a Irán. Las sanciones no se pueden evitar enviando los productos pasando por otro país o vendiendo a través de un distribuidor. |
| [Screen 40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41)  [59\_C\_41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41) | Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S., and more broadly prohibit any dealings, anywhere, related to products or services that originate from sanctioned countries.  This includes return of exported products that entered the sanctioned country’s stream of commerce. | La mayoría de los programas de sanciones comerciales prohíben la importación de productos y servicios directamente de países sancionados a los EE. UU., más ampliamente, prohíben cualquier tipo de negocio, en cualquier lugar, relacionado con productos o servicios producidos en países sancionados.  Esto incluye la devolución de productos exportados introducidos en el canal comercial de países sancionados. |
| [Screen 41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42)  [60\_C\_42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42) | The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country.  The restriction also applies to goods made from raw materials or component parts from a sanctioned country. This means that a member of the Procurement team purchasing goods for Abbott must ensure that no products or components, in whole or in part, are knowingly sourced from any sanctioned person or country, no matter how far down the supply chain. | La prohibición se extiende a las importaciones indirectas de productos de países sancionados que pasan por un país no sancionado.  Esta restricción también se aplica a productos producidos a partir de materias primas o componentes de un país sancionado. Esto significa que un miembro del equipo de Compras que adquiera bienes para Abbott debe asegurarse de que ningún producto o componente, en su totalidad o en parte, tenga una procedencia conocida de personas/entidades o países sancionados, independientemente de su profundidad en la cadena de suministro. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43)  [61\_C\_43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43) | Did you know?  For Abbott purposes, importation prohibitions apply equally to Abbott affiliates, subsidiaries, and employees importing goods and services from targeted countries into any countries where Abbott does business. We should also educate Abbott suppliers on our expectation that they follow applicable trade controls. If you have any questions regarding sanctions-related import controls, please contact exports@abbott.com. | ¿Sabías que…?  En lo que respecta a Abbott, las prohibiciones de importación se aplican del mismo modo a filiales, subsidiarias y empleados de Abbott que importen productos y servicios de países sancionados a países en los que Abbott lleva a cabo negocios. Debemos informar a los proveedores de Abbott de la expectativa del cumplimiento de los controles comerciales aplicables. Si tienes alguna pregunta respecto a los controles de las sanciones de importación, ponte en contacto con exports@abbott.com. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44)  [62\_C\_44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44) | U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries.  However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country without a license from OFAC. Even with proper licensing in place, certain in-country activities such as sales strategy meetings or promotional discussions in Iran, for example, are still prohibited. | Los ciudadanos de los EE. UU. legalmente pueden viajar a casi todos los países sancionados.  Sin embargo, en algunos programas de sanciones es ilegal gastar dinero o llevar a cabo ciertas actividades en un país sancionado sin una licencia de la OFAC. E incluso con las licencias adecuadas, se prohíben algunas actividades en el país, como las reuniones sobre estrategias de ventas o promociones en Irán, por ejemplo. |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45)  [63\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45) | So, as an Abbott employee located anywhere in the world, you must consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | Así pues, como empleado de Abbott independientemente de dónde estés ubicado, debes consultar con Cumplimiento Comercial Internacional en la dirección exports@abbott.com antes de viajar por trabajo a cualquier país sancionado. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46)  [64\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46) | Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban on facilitating activities by others.  This ban makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. For example, a U.S. company is prohibited from referring business with sanctioned countries to foreign companies or subsidiaries that are not subject to U.S. sanctions. | Los programas de sanciones y controles comerciales exteriores suelen incluir la prohibición de favorecer actividades por medio de terceras personas.  Esta prohibición hace que sea ilegal ayudar a una persona o empresa que no sea de los EE. UU. con cualquier transacción en la que tú, una persona de los EE. UU. (o un empleado de una empresa cuya sede central se encuentra en los EE. UU.), no puedes participar. Por ejemplo, se prohíbe que una empresa de los EE. UU. derive negocios con países sancionados a empresas o subsidiarias extranjeras que no estén sometidas a sanciones de los EE. UU. |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47)  [65\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47) | Quick Check  Test your knowledge now! | Revisión rápida  ¡Comprueba tus conocimientos ahora! |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47)  [66\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47) | Gina works for Abbott Argentina. She has seen the opportunity for expansion into Cuba but knows that unauthorized trade with Cuba remains prohibited under U.S. trade sanctions. Sergio, an Argentinian national, who works for an Argentinian marketing company, is heavily involved in the Cuban market. He approaches Gina about working on Abbott’s behalf to open up opportunities in the Cuban market in anticipation of the lifting of sanctions against Cuba. Gina agrees to refer business to Sergio’s company. Would this be okay? | Gina trabaja para Abbott Argentina. Ella ha visto la oportunidad de expandirse a Cuba, pero sabe que comerciar sin autorización con Cuba está prohibido por las sanciones comerciales de los EE. UU. Sergio, un ciudadano argentino que trabaja en una empresa de marketing argentina, tiene muchos contactos en el mercado cubano y le propone a Gina trabajar en nombre de Abbott para abrirle oportunidades en el mercado cubano antes de que se levanten las sanciones contra Cuba. Gina accede a derivar negocios a la empresa de Sergio. ¿Eso sería correcto? |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47)  [67\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47) | Yes, probably, as the business with Cuba will be conducted by a third party whose company and country, Argentina, is not covered by the U.S. ban on trade with Cuba.  No, probably not, as it is still illegal for a U.S. company to use a third party to facilitate business with a targeted country like Cuba.  Submit | Probablemente, sí, porque el negocio con Cuba lo llevará a cabo un tercero cuya empresa y país, Argentina, no están sometidos a la prohibición de los EE. UU. de comerciar con Cuba.  Probablemente no, porque sigue siendo ilegal que una empresa de los EE. UU. use un tercero para favorecer los negocios con un país sancionado como Cuba, aunque este tercero no esté sometido a la prohibición de los EE. UU. de comerciar con Cuba.  Enviar |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47)  [68\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47) | That's correct!  That's not correct!  Even though Gina intends to use a third party who is not subject to U.S. trade sanctions, as an employee of a U.S. company, she is not permitted to refer business with sanctioned countries to foreign companies who are not required to comply with U.S. sanctions. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  Aunque Gina pretende usar un tercero que no está sometido a sanciones comerciales de los EE. UU., como empleada de una empresa de los EE. UU., ella no puede derivar negocios con países sancionados a empresas extranjeras que no deban cumplir las sanciones de los EE. UU. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48)  [69\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48) | Similar to prohibiting the facilitation of activities, most sanctions programs make it illegal to help someone avoid the sanctions rules.  For example, advising someone on how to structure a transaction so that it avoids or evades the sanctions laws is in itself a sanctions violation. However, giving a basic explanation of what the sanctions laws say is not a sanctions violation, as long as you do not offer strategic advice on how to avoid those laws. | La mayoría de los programas de sanciones, igual que ocurre con la prohibición de favorecer las actividades, hacen que ayudar a alguien a evitar las sanciones sea ilegal.  Por ejemplo, aconsejar a alguien sobre cómo estructurar una transacción de modo que evite o eluda las leyes de las sanciones constituye en sí una infracción de las sanciones. Sin embargo, ofrecer una explicación básica sobre lo que establecen las leyes de las sanciones no es una infracción de las sanciones, siempre y cuando no ofrezcas consejos estratégicos sobre cómo eludir dichas leyes. |
| [Screen 48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49)  [70\_C\_49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49) | The only legal way to do business with a sanctioned country without violating the sanctions program and Abbott policy is to get a license from the Office of Foreign Assets Control (OFAC) or Bureau of Industry and Security (BIS) to engage in authorized activities.  Contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) for any activity involving sanctioned countries. | La única forma legal de operar con un país sancionado sin infringir el programa de sanciones ni la política de Abbott es obtener una licencia de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (Office of Foreign Assets Control, OFAC) o de la Oficina de Industria y Seguridad (Bureau of Industry and Security, BIS) para llevar a cabo actividades autorizadas.  Ponte en contacto con [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) en relación con cualquier actividad con países sancionados. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50)  [71\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Haz clic en la flecha para empezar la revisión.  Revisión  Dedica un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50)  [72\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50) | Exportation and Re-exportation  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Exportación y reexportación  Las prohibiciones de exportación no solo prohíben las exportaciones directas a un país sancionado, sino también las exportaciones indirectas o reexportaciones a través de otro país no sancionado. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50)  [73\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50) | Importation  Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S. The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country. | Importación  La mayoría de los programas de sanciones prohíben la importación de bienes y servicios directamente de países sancionados a los EE. UU. y esta prohibición se extiende a las importaciones indirectas de bienes de países sancionados que viajen a través de un país no sancionado. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50)  [74\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50) | Business Travel  U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries. However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country. Consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | Viajes de trabajo  Los ciudadanos de los EE. UU. legalmente pueden viajar a casi todos los países sancionados. Sin embargo, de acuerdo con ciertos programas de sanciones, es ilegal gastar dinero o llevar a cabo ciertas actividades en un país sancionado. Consulta con Cumplimiento Comercial Internacional en la dirección exports@abbott.com antes de viajar por trabajo a cualquier país sancionado. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50)  [75\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50) | Facilitation of Activities by Others  Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban against facilitating activities by others. It is illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. | Favorecer actividades por medio de terceros  Los programas de sanciones y controles comerciales exteriores suelen incluir la prohibición de favorecer actividades por medio de terceras personas. Es ilegal ayudar a una persona o empresa que no sea de los EE. UU. con cualquier transacción en la que tú, una persona de los EE. UU. (o un empleado de una empresa cuya sede central se encuentra en los EE. UU.), no puedes participar. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50)  [76\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50) | Trying to Circumvent Sanctions  It is illegal to help someone avoid the sanctions rules. | Intento de elusión de las sanciones  Es ilegal ayudar a otras personas a eludir las normas sobre sanciones. |
| [Screen 51](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52)  [78\_C\_52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52) | As mentioned earlier, both U.S. law and Abbott policy require every Abbott employee (including those of our foreign subsidiaries and affiliates) to comply with U.S. trade sanctions regulations. | Tal como hemos mencionado anteriormente, tanto la legislación de los EE. UU. como las políticas de Abbott exigen que todos los empleados de Abbott (incluidos los de nuestras subsidiarias y afiliadas extranjeras) cumplan las normativas de las sanciones comerciales de los EE. UU. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53)  [79\_C\_53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53) | U.S. law prohibits doing business with any person or organization that is an SDN or is on a restricted party list.  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | La legislación de los EE. UU. prohíbe llevar a cabo negocios con personas u organizaciones que figuren en listas de SDN o de partes restringidas.  Todas las filiales de Abbott de todo el mundo deben analizar sus posibles socios comerciales, clientes, proveedores, entidades financieras, profesionales sanitarios investigadores principales, ponentes, destinatarios de donaciones, etc. para averiguar si aparecen en listas de partes restringidas. |
| [Screen 53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54)  [80\_C\_54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54) | In addition, all Abbott affiliates globally must continue to screen their existing trade partners on an ongoing basis to ensure that they are not subsequently added to a restricted party list after the initial screening has been completed. | Además, todas las filiales de Abbott de todo el mundo deben seguir analizando a sus socios comerciales actuales de forma continuada para comprobar que no se hayan añadido posteriormente a una lista de partes restringidas una vez finalizado el análisis inicial. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55)  [81\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55) | Screening is critical for compliance with sanctions programs.  To help you conduct screening, Abbott’s Global Trade Compliance department has implemented a system that makes screening easy and efficient. This system allows you to screen a name or entity against the current restricted party lists, and once a name/entity is uploaded, the system automatically re-screens it whenever the lists are updated. To obtain access to the system and instructions on how to use it, please contact CCTC\_DPS@abbott.com. | Los análisis son fundamentales para cumplir los programas de sanciones.  Para ayudarte a llevar a cabo los análisis, el Departamento de Cumplimiento Comercial Internacional de Abbott ha implementado un eficiente sistema. Este sistema te permite analizar un nombre o una entidad para averiguar si aparecen en la lista actual de partes restringidas, y una vez cargado el nombre o la entidad, el sistema vuelve a revisarlo automáticamente cuando se actualizan las listas. Para obtener acceso al sistema e instrucciones sobre cómo usarlo, contacta con CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56)  [82\_C\_56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56) | Did you know?  The Denied Party Screening Procedure (CCTC8990.09.001) provides guidelines for complying with the denied party screening requirements and applies to all subsidiaries and divisions of Abbott globally. | ¿Sabías que…?  El Procedimiento de análisis de partes rechazadas (CCTC8990.09.001) ofrece directrices sobre cómo cumplir los requisitos de análisis de las partes rechazadas y se aplica a todas las subsidiarias y divisiones de Abbott en todo el mundo. |
| [Screen 56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57)  [83\_C\_57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57) | If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should proceed with extreme caution.  You should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Si en el análisis das con un nombre o una entidad que aparece en una lista de partes restringidas con el 100 % de seguridad, debes extremar la precaución.  Deberás suspender inmediatamente cualquier transacción en la que participe dicha persona o entidad y ponerte en contacto con CCTC\_DPS@abbott.com para que te indiquen el procedimiento de diligencia debida que debes seguir. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58)  [84\_C\_58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58) | Most (but not all) transactions with denied parties are prohibited.  Each country’s specific sanctions program has exceptions, exemptions, and licensed activities that may permit a particular transaction to go forward. To learn more about Abbott’s Denied Party Screening requirements, review the Denied Party Screening page on Abbott World. | La mayoría de las transacciones (aunque no todas) con partes rechazadas están prohibidas.  El programa de sanciones específico de cada país cuenta con excepciones, exenciones y actividades con licencia que pueden permitir que una transacción concreta se lleve a cabo. Para obtener más información sobre los requisitos de análisis de partes rechazadas de Abbott, revisa la página de Análisis de partes rechazadas en Abbott World. |
| [Screen 58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59)  [85\_C\_59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59) | During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Durante el curso normal de tu trabajo, debes estar atento a las señales de peligro que pueden alertarte sobre una posible infracción de un programa de sanciones comerciales o que puede indicar que un producto está destinado a un uso final, un usuario final o un destino final no deseados. |
| [Screen 59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60)  [86\_C\_60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60) | Identifying a red flag does not mean that the transaction cannot or should not proceed, but it does warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding further. | Si identificas una señal de peligro, no significa que la transacción no se puede o no se debe llevar a cabo, pero te alerta sobre unas circunstancias sospechosas que debes investigarlas antes de continuar. |
| [Screen 60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61)  [87\_C\_61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61) | Turning a blind eye to red flags and proceeding with a transaction with knowledge that a violation has occurred or is about to occur is in itself a violation of the regulations.  For example, if the end-user hospital name indicates possible connections with a sanctioned country (such as "Cuban Hospital" located in Qatar), this should be treated as a red flag that requires further investigation before proceeding. | Hacer la vista gorda ante señales de peligro y seguir con una transacción a sabiendas que se ha producido o se va a producir una infracción constituye en sí mismo una infracción de las normativas.  Por ejemplo, si el nombre del hospital usuario final indica posibles conexiones con un país sancionado (como por ejemplo, “Hospital de Cuba” ubicado en Qatar), esto debería tratarse como una señal de peligro que requiere ser investigado más a fondo antes de continuar. |
| [Screen 61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62)  [88\_C\_62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62) | Here are some other red flags you should watch out for:   * A customer declines routine installation, training, or maintenance service for a product that she has recently purchased (e.g., a diagnostic analyzer); * A customer is willing to pay cash for an item that would normally be paid for in installments; * You notice a large unexplained increase in orders from a customer.   The list above isn’t all-inclusive, so always be on alert for other possible red flags. Additional examples of red flags can be found in the Corporate Finance Policy CFM 8990 – U.S. Export and Foreign Trade Control Laws and Regulations. If you do notice any red flags, contact exports@abbott.com for further instructions. | A continuación indicamos otras señales de peligro que debes tener en cuenta:   * Un cliente rechaza una instalación de rutina, una formación o un servicio de mantenimiento de un producto que ha comprado recientemente (p. ej., un analizador de diagnósticos). * Un cliente quiere pagar en efectivo un artículo que suele pagarse a plazos. * Observas un aumento inexplicado de pedidos de un cliente.   La lista anterior no es exhaustiva, por lo que siempre debes estar alerta por si aparecen posibles señales de peligro. Podrás encontrar más ejemplos de señales de peligro en la Política de Finanzas Corporativas CFM 8990 – Leyes y normativas de control del comercio exterior y las exportaciones de los EE. UU. Si observas alguna señal de riesgo, ponte en contacto con exports@abbott.com para recibir instrucciones. |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63)  [89\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63) | Quick Check  Test your knowledge now! | Revisión rápida  ¡Comprueba tus conocimientos ahora! |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63)  [90\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63) | Which of the following are red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person? | ¿Cuáles de las siguientes son señales de peligro que deben indicarte que estás negociando con un país o una persona sancionados? |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63)  [91\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63) | A company based in Rome that has connections to Iran asks you to ship an order to Turkey, one of Iran's neighbors.  You meet with a customer in Belgium. His company is called International Trade Co. of Syria.  A purchasing agent is reluctant to provide you with information about the final destination of some nutritional product you are selling.  Orders for assays come from a location different from the location to which you sold the analyzer product.  Submit | Una empresa con sede en Roma que tiene conexiones con Irán te pide que envíes un pedido a Turquía, uno de los vecinos de Irán.  Te reúnes con un cliente en Bélgica. Su empresa se llama International Trade Co. of Syria.  Un agente de compras tiene reticencias a la hora de ofrecerte información sobre el destino final de unos productos nutricionales que vendes.  Los pedidos de ensayos provienen de una ubicación distinta a la que vendiste el producto analizador.  Enviar |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63)  [92\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63) | That's correct!  That's not correct!  These are all examples of red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  Todas son ejemplos de señales de peligro que deben indicarte que estás negociando con un país o una persona sancionados. |
| [Screen 63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64)  [93\_C\_64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64) | Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation.  Other consequences such as negative publicity and loss of export privileges may also occur. | Las infracciones de programas de sanciones de los EE. UU. pueden dar lugar a multas administrativas de más de 300 000 USD y sanciones penales de hasta un millón de USD o 20 años de prisión por infracción.  También podría haber otras consecuencias, como la publicidad negativa y la pérdida de privilegios de exportación. |
| [Screen 64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65)  [94\_C\_65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65) | Self-disclosing a violation is a significant mitigating factor in terms of reducing penalties.  So if you are aware of any potential violations, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | Informar de cualquier infracción cometida es un importante factor atenuante para reducir las penalizaciones.  Por tanto, si tienes conocimiento de cualquier posible infracción, ponte en contacto inmediatamente con Cumplimiento Comercial Internacional en el número +1-224-668-9585, o con el Departamento de Normativa Legal y Cumplimiento en el número +1-224-668-5635. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66)  [95\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66) | Trade sanctions programs are complicated and can change in response to international events.  CLICK FORWARD TO LEARN WHAT YOU CAN DO TO FULLY COMPLY WITH ALL U.S. FOREIGN TRADE CONTROLS AND SANCTIONS PROGRAMS. | Los programas de sanciones comerciales son complejos y pueden cambiar como respuesta a eventos internacionales.  HAZ CLIC EN EL BOTÓN DE AVANCE PARA APRENDER LO QUE PUEDES HACER PARA CUMPLIR PLENAMENTE TODOS LOS PROGRAMAS DE SANCIONES Y CONTROLES COMERCIALES EXTERIORES DE LOS EE. UU. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66)  [96\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66) | Follow Policies and Procedures  Be aware of and follow Abbott’s policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. | Seguir las políticas y los procedimientos  Conocer y seguir las políticas y los procedimientos de Abbott para procesar y revisar actividades empresariales que podrían estar afectadas por programas de sanciones. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66)  [97\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66) | Watch Out for Red Flags  Always watch out for red flags indicating potential sanctions violations. | Detectar señales de peligro  Siempre estar alerta para detectar señales de peligro que indiquen posibles infracciones de sanciones. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66)  [98\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66) | Stop the Transaction  If you spot a red flag, immediately stop the transaction and contact exports@abbott.com for guidance. | Detener la transacción  Si detectas cualquier señal de riesgo, suspende inmediatamente la transacción y ponte en contacto con exports@abbott.com para recibir instrucciones. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66)  [99\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66) | Screen Trade Partners  Always screen prospective trade partners, customers, vendors, healthcare professionals, etc. against all applicable and relevant restricted party lists, and ensure that existing partners are screened on an ongoing basis. | Analizar socios comerciales  Siempre debes analizar posibles socios comerciales, clientes, proveedores, entidades financieras, profesionales sanitarios, etc. para averiguar si aparecen en listas de partes restringidas, y también debes comprobar que los socios actuales se analizan de forma continuada. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66)  [100\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66) | Raise Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Plantear preguntas e inquietudes  Si tienes alguna pregunta o inquietud acerca de las sanciones, plantéalas inmediatamente a exports@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67)  [101\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Haz clic en la flecha para empezar la revisión.  Revisión  Dedica un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67)  [102\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67) | Denied Party Screening  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | Análisis de partes rechazadas  Todas las filiales de Abbott de todo el mundo deben analizar sus posibles socios comerciales, clientes, proveedores, entidades financieras, profesionales sanitarios investigadores principales, ponentes, destinatarios de donaciones, etc. para averiguar si aparecen en listas de partes restringidas. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67)  [103\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67) | Abbott’s Denied Party Screening System  Abbott’s Denied Party Screening System makes screening easy and efficient. To obtain access to the system and instructions on how to use it, contact CCTC\_DPS@abbott.com. | Sistema de análisis de partes rechazadas de Abbott  El sistema de análisis de partes rechazadas de Abbott facilita y optimiza el proceso de análisis. Para obtener acceso al sistema e instrucciones sobre cómo usarlo, contacta con CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67)  [104\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67) | If an Entity Appears on Restriction List  If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Si una entidad figura en una lista de restricción  Si el análisis revela que el nombre de una entidad figura en una lista de partes restringidas como coincidencia exacta, debes suspender de inmediato las transacciones en las que participe dicha persona o entidad y ponerte en contacto con CCTC\_DPS@abbott.com para proseguir con la diligencia debida. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67)  [105\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67) | Red Flags  During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Señales de peligro  Durante el curso normal de tu trabajo, debes estar atento a las señales de peligro que pueden alertarte sobre una posible infracción de un programa de sanciones comerciales o que puede indicar que un producto está destinado a un uso final, un usuario final o un destino final no deseados. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67)  [106\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67) | Violations of U.S. Trade Sanctions Programs  Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation. | Infracciones de los programas de sanciones comerciales de los EE. UU.  Las infracciones de programas de sanciones de los EE. UU. pueden dar lugar a multas administrativas de más de 300 000 USD y sanciones penales de hasta un millón de USD o 20 años de prisión por infracción. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67)  [107\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67) | Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Preguntas e inquietudes  Si tienes alguna pregunta o inquietud acerca de las sanciones, plantéalas inmediatamente a exports@abbott.com. |
| [Screen 68](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69)  [109\_C\_69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69) | Take a moment to confirm that you understand your responsibilities related to trade sanctions  I confirm that I understand my responsibilities regarding trade sanctions and know where to locate and review the applicable policies and procedures.  Confirm | Dedica un momento a confirmar que comprendes tus responsabilidades en materia de sanciones comerciales  Confirmo que entiendo mis responsabilidades en materia de sanciones comerciales y que sé dónde localizar y revisar las políticas y procedimientos aplicables.  Confirmación |
| [Screen 69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70)  [110\_C\_70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70) | The Knowledge Check that follows consists of 10 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | La prueba de conocimientos que encontrarás a continuación consta de 10 preguntas. Debes lograr una puntuación del 80 % o más para completar este curso satisfactoriamente.  CUANDO ESTÉS LISTO, HAZ CLIC EN EL BOTÓN PRUEBA DE CONOCIMIENTOS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71)  [111\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71) | [1] Julie is a U.S. citizen and an Abbott employee in Canada. She is asked to arrange a trip to Cuba for a group of her Canadian colleagues, including booking hotel accommodations in Havana and some tourism. Canada has no economic sanctions against Cuba. Is it okay for Julie to arrange this trip? | [1] Julie es ciudadana de los EE. UU. y empleada de Abbott en el Canadá. Le encargan que organice un viaje a Cuba para un grupo de colegas canadienses, incluida la reserva del alojamiento en un hotel de La Habana y algunas actividades. El Canadá no tiene sanciones económicas contra Cuba. ¿Es adecuado que Julie organice este viaje? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71)  [112\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71) | [1] Yes. | [1] Sí. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71)  [113\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71) | [2] No.  Next | [2] No.  Siguiente |
| Screen 70  Question 1: Feedback  114\_C\_71 | There are several reasons why Julie must refrain from any involvement in arranging the travel:   * As a U.S. citizen, Julie is considered a “U.S. person” and is subject to trade sanctions against Cuba, regardless of where she resides. * As a U.S. person, Julie may not assist non-U.S. persons to travel to Cuba for business or any purpose. * As an employee of Abbott – a U.S. company – Julie is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which Abbott does business. | Existen varios motivos por los que Julie debe abstenerse de implicarse en la organización de este viaje:   * Como ciudadana de los EE. UU. que es, Julie se considera una “persona/entidad de los EE. UU.” y está sujeta a las sanciones comerciales contra Cuba, independientemente de su lugar de residencia. * Como persona de los EE. UU., Julie no puede ayudar a personas que no son de los EE. UU. a viajar a Cuba por trabajo ni por ningún otro motivo. * Como empleada de Abbott, una empresa de los EE. UU., Julie debe cumplir todos los programas y controles de sanciones comerciales de los EE. UU. en todos los países en los que Abbott lleve a cabo negocios. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71)  [115\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71) | [2] James, an Abbott Business Development Manager in the U.S., received a request for export of goods and services to Iran. He was aware of the general restriction against U.S. exports to Iran, so he passed along the business to his colleague in Spain. Is this okay? | [2] James, un director de desarrollo comercial de Abbott en los EE. UU., ha recibido una solicitud de exportar productos y servicios a Irán. Conocedor de la restricción general contra las exportaciones de los EE. UU. a Irán, ha derivado el negocio a su colega de España. ¿Su decisión es correcta? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71)  [116\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71) | [1] Yes. | [1] Sí. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71)  [117\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71) | [2] No.  Next | [2] No.  Siguiente |
| Screen 70  Question 2: Feedback  118\_C\_71 | James should not have referred the business to his colleague in Spain because:   * Using a subsidiary to have dealings with a sanctioned country, like Iran, is considered facilitation of activities by others, and is prohibited. Referring the business to the subsidiary likely violates the OFAC sanctions, even if the subsidiary never actually engages in any Iran business. The prohibition on facilitation makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not authorized or permitted to participate in yourself. * Because James’ colleague is an employee of Abbott – a U.S. company – just like James, he or she is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in Spain and in every country in which Abbott does business. | James no debería haber derivado el negocio a su colega de España por los motivos siguientes:   * Usar una subsidiaria para realizar transacciones con un país sancionado, como Irán, se considera favorecer actividades por medio de otros y está prohibido. Derivar el negocio a la subsidiaria probablemente infringe las sanciones de la OFAC, aunque la subsidiaria nunca participara en el negocio de Irán. La prohibición de favorecer actividades hace que sea ilegal ayudar a una persona o empresa que no sea de los EE. UU. con cualquier transacción en la que tú, una persona de los EE. UU. (o un empleado de una empresa cuya sede central se encuentra en los EE. UU.), no puedes participar. * Puesto que el colega de James es un empleado de Abbott, una empresa de los EE. UU., igual que James, este debe cumplir todos los programas y controles de sanciones comerciales de los EE. UU. en España y en todos los países en los que Abbott lleve a cabo negocios. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71)  [119\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71) | [3] Which of the following are considered U.S. persons who must comply with U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [3] ¿Cuáles de los siguientes se consideran “personas/entidades de los EE. UU” que deben cumplir las sanciones comerciales de los EE. UU.?  Marca todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71)  [120\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71) | [1] A U.S. citizen who resides permanently in Israel. | [1] Un ciudadano de los EE. UU. que reside permanentemente en Israel. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71)  [121\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71) | [2] The Paris affiliate of a U.S. company. | [2] La filial de París de una empresa de los EE. UU. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71)  [122\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71) | [3] A Mexican company located in Juarez that sells primarily to the U.S. | [3] Una empresa mexicana ubicada en Juárez que vende principalmente a los EE. UU. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71)  [123\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71) | [4] A Danish citizen visiting the U.S. while on vacation.  Next | [4] Un ciudadano danés que visita los EE. UU. durante sus vacaciones.  Siguiente |
| Screen 70  Question 3: Feedback  124\_C\_71 | U.S. trade sanctions apply to all "U.S. persons." The definition of a U.S. person includes:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. affiliates, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or-controlled entity.   So, the U.S. citizen living in Israel, the Paris affiliate of the U.S. company, and the Danish citizen while in the U.S. on vacation are all categorized as “U.S. persons.” But the Mexican company in Juarez is not, even though it trades with the U.S. | Las sanciones comerciales de los EE. UU. se aplican a todas las “personas/entidades de los EE. UU.”. La definición de una “persona/entidad de los EE. UU.” incluye a:   * Empresas constituidas o establecidas en los EE. UU. (incluido Puerto Rico). * Empleados de empresas de los EE. UU. (incluidas las establecidas en Puerto Rico), así como los empleados de sus filiales fuera de los EE. UU. * Ciudadanos de los EE. UU. o residentes permanentes de los EE. UU., independientemente de dónde estén ubicados. * Toda persona que se encuentre en los EE. UU., aunque esté de vacaciones. * Todas las subsidiarias de una empresa con sede central en los EE. UU. o entidad propiedad de o controlada por los EE. UU.   Así pues, el ciudadano de los EE. UU. que vive en Israel, la filial de París de una empresa de los EE. UU. y el ciudadano danés mientras esté en los EE. UU. durante sus vacaciones son todos “personas/entidades de EE. UU.”. Pero la empresa mexicana de Juárez no lo es, aunque haga negocios con los EE. UU. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71)  [125\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71) | [4] Which of the following actions by a U.S. company are likely to violate U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [4] ¿Cuáles de las acciones siguientes llevadas a cabo por una empresa de los EE. UU. es probable que infrinjan las sanciones comerciales de los EE. UU.?  Marca todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71)  [126\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71) | [1] Exporting goods to France, knowing they will be re-exported to North Korea. | [1] Exportar productos a Francia, sabiendo que se reexportarán a Corea del Norte. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71)  [127\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71) | [2] Sending food and medicine to a sanctioned country without OFAC or BIS licensing. | [2] Enviar comida y medicinas a un país sancionado sin una licencia de la OFAC o la BIS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71)  [128\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71) | [3] Selling to a company owned by an SDN. | [3] Vender a una empresa propiedad de una SDN. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71)  [129\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71) | [4] Selling equipment to a research institute affiliated with the government of Iran. | [4] Vender equipamiento a un instituto de investigación conectado con el gobierno de Irán. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71)  [130\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71) | [5] Purchasing goods that contain components, materials or ingredients sourced from sanctioned countries.  Next | [5] Comprar productos que incluyan componentes, materiales o ingredientes procedentes de países sancionados.  Siguiente |
| Screen 70  Question 4: Feedback  131\_C\_71 | All of these actions are likely to violate U.S. trade sanctions.   * A U.S. company cannot use a non-sanctioned country, like France, to re-export goods to a sanctioned county, like North Korea. * Exports of food and medicine to a sanctioned country for humanitarian reasons may be permitted, but only with appropriate licensing from OFAC or BIS. * U.S. trade sanctions prohibit selling to a company owned 50% or more by an SDN. * It is a violation of U.S. sanctions to sell equipment to a company that has an affiliation with a sanctioned country, like Iran. * A U.S. company cannot purchase goods, in whole or in part, that have been produced, manufactured, extracted, or processed in a sanctioned country or procured from a sanctioned person. | Todas estas acciones es probable que infrinjan las sanciones comerciales de los EE. UU.   * Una empresa de los EE. UU. no puede usar un país no sancionado, como Francia, para reexportar productos a un país sancionado, como Corea del Norte. * Se puede permitir las exportaciones de alimentos y medicinas a un país sancionado por motivos humanitarios, pero solamente con la licencia apropiada expedida por la OFAC o la BIS. * Las sanciones comerciales de los EE. UU. prohíben realizar ventas a una empresa que pertenezca un 50 % o más a una SDN. * Constituye una infracción de las sanciones de los EE. UU. vender equipamiento a una empresa que tenga una afiliada en un país sancionado, como Irán. * Una empresa estadounidense no puede comprar productos que, en su totalidad o en parte, se hayan producido, fabricado, extraído o procesado en un país sancionado o que procedan de una persona sancionada. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71)  [132\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71) | [5] Istanbul Distributors, organized under the laws of Turkey, is a customer of Abbott. Istanbul Distributors places an order with Abbott for five (5) diagnostic devices. The purchasing agent specifically requests that all the labelling and packaging for the shipment be in Farsi because the devices are intended for re-export to Iran. Which of the following is true? | [5] La empresa Istanbul Distributors, que se rige por la legislación turca, es un cliente de Abbott. Istanbul Distributors ha enviado un pedido a Abbott de cinco (5) dispositivos de diagnóstico. El agente de compras solicita específicamente que todas las etiquetas y embalajes del pedido estén en farsi, ya que los dispositivos van a reexportarse a Irán. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71)  [133\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71) | [1] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors because Turkey does not impose economic sanctions on Iran. | [1] Abbott puede vender los dispositivos a Istanbul Distributors porque Turquía no somete a Irán a sanciones económicas. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71)  [134\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71) | [2] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors as long as none of the documents relating to the transaction indicate that the devices are intended for re-export to Iran. | [2] Abbott puede vender los dispositivos a Istanbul Distributors siempre y cuando en ninguno de los documentos relacionados con la transacción se indique que los dispositivos van a reexportarse a Irán. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71)  [135\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71) | [3] Abbott may not sell the devices to Istanbul Distributors without a license because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran.  Next | [3] Abbott no puede vender los dispositivos a Istanbul Distributors sin una licencia porque Abbott sabe que los dispositivos van a reexportarse a Irán.  Siguiente |
| Screen 70  Question 5: Feedback  136\_C\_71 | Sending goods from the U.S. to a non-sanctioned country, like Turkey, with the intention of re-exporting them into a targeted country, like Iran, would be a violation of the U.S. sanctions program. Abbott may not sell the devices without a license to Istanbul Distributors because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran. Even without explicit knowledge that the devices are destined for Iran, the request for Farsi labelling is a red flag that would require us to ask questions about the intended end-destination. | Enviar productos de los EE. UU. a un país no sancionado, como Turquía, con la intención de reexportarlos a un país sancionado, como Irán, constituiría una infracción del programa de sanciones de los EE. UU. Abbott no puede vender los dispositivos sin una licencia a Istanbul Distributors porque Abbott sabe que los dispositivos van a reexportarse a Irán. Incluso sin tener conocimiento explícito de que los dispositivos tienen como destino Irán, la solicitud del etiquetado en farsi es una señal de peligro que nos tendría que llevar a hacer preguntas sobre el destino final de los productos. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71)  [137\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71) | [6] Trade sanctions are always imposed against countries and not individuals or entities. | [6] Las sanciones comerciales siempre se imponen a países y no contra personas o entidades. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71)  [138\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71) | [1] True. | [1] Verdadero. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71)  [139\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71) | [2] False.  Next | [2] Falso.  Siguiente |
| Screen 70  Question 6: Feedback  140\_C\_71 | While trade sanctions can be imposed against countries, they can also be imposed against individuals and entities suspected of illegal activity. This can help prevent the spread of criminal enterprises. Governments of various countries maintain the details of these persons and entities on lists, and any sanctions against them are called list-based sanctions. | Del mismo modo que las sanciones comerciales se pueden imponer a países, también se pueden imponer a personas y entidades sospechosas de llevar a cabo actividades ilegales. De esta forma se evita que se extiendan las empresas ilícitas. Los gobiernos de distintos países tienen un registro de las personas y las entidades de las listas, y las sanciones a las que están sujetas se denominan sanciones basadas en listas. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71)  [141\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71) | [7] Which of the following could happen to a U.S.-based company that imports refurbished medical equipment marked "Made in Iran” from Europe-based Iranian doctors?  Check all that apply. | [7] ¿Cuáles de las situaciones siguientes podrían sucederle a una empresa con sede en los EE. UU. que importe equipo médico reacondicionado marcado como “Fabricado en Irán” de médicos iranís establecidos en Europa?  Marca todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71)  [142\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71) | [1] Nothing. The goods are imported from Europe, not Iran. | [1] Nada. Los productos se importan de Europa, no de Irán. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71)  [143\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71) | [2] If the imports are not properly licensed, the company may have to pay a fine of more than U.S. $300,000 per violation. | [2] Si las importaciones no cuentan con las licencias adecuadas, es posible que la empresa deba pagar una multa de más de 300 000 USD por cada infracción. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71)  [144\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71) | [3] If there is evidence that the owners of the company are intentionally hiding the true country of origin, they may be prosecuted and, if convicted, imprisoned and fined.  Next | [3] Si hay pruebas de que los propietarios de la empresa están ocultando intencionadamente el país de origen real, pueden ser procesados y, en caso de ser encontrados culpables, encarcelados y multados.  Siguiente |
| Screen 70  Question 7: Feedback  145\_C\_71 | OFAC rules generally prohibit imports from Iran. Violations of U.S. sanctions may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation. Also, if the violation is found to be criminal in nature, higher penalties and potential imprisonment may apply. | Las reglas de la OFAC prohíben las importaciones generales de Irán. Las infracciones de sanciones de los EE. UU. pueden dar lugar a multas administrativas de más de 300 000 USD por cada infracción. Además, si se determina que la infracción es delictiva, se pueden aplicar multas más elevadas e incluso penas de cárcel. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71)  [146\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71) | [8] You have screened a prospective customer against all applicable and relevant restricted party lists. The customer does not appear on any of the lists. Your manager shares a red flag she identified about the customer. You decide not to look into the red flag because you have already screened the customer. Is this okay? | [8] Has analizado un posible cliente para averiguar si aparece en las listas de partes restringidas. El cliente no aparece en ninguna lista. Tu jefe comparte una señal de peligro que ha identificado sobre el cliente. Decides no investigar la señal de peligro porque tú ya has analizado al cliente. ¿Su decisión es correcta? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71)  [147\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71) | [1] Yes. | [1] Sí. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71)  [148\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71) | [2] No.  Next | [2] No.  Siguiente |
| Screen 70  Question 8: Feedback  149\_C\_71 | Red flags warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding. If you do not investigate the red flag and end up doing business with a restricted party, you can be found guilty of violating U.S. trade sanctions laws, even if your violations are unintended. | Las señales de peligro alertan de circunstancias sospechosas que deben ser investigadas antes de continuar. Si no investigas la señal de peligro y acabas llevando a cabo negocios con una parte restringida, podrías ser culpable de infringir leyes de sanciones comerciales de los EE. UU., aunque tus infracciones hayan sido accidentales. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71)  [150\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71) | [9] Which of the following should warn you that a transaction could potentially violate U.S. trade sanctions laws? | [9] ¿Cuál de las situaciones siguientes debería alertarte de que una transacción podría infringir las leyes de sanciones comerciales de los EE. UU.? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71)  [151\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71) | [1] A customer requests an order to be delivered to an unusual location. | [1] Un cliente solicita que se le entregue un pedido en una ubicación inusual. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71)  [152\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71) | [2] A customer insists on paying cash for an expensive item that would normally be paid for in installments. | [2] Un cliente insiste que quiere pagar en efectivo un artículo caro que normalmente pagaría a plazos. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71)  [153\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71) | [3] The name of the company you are dealing with indicates possible ties with a sanctioned country. | [3] El nombre de la empresa con la que estás haciendo negocios indica posibles conexiones con un país sancionado. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71)  [154\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71) | [4] A product's technical specifications do not fit the technical specifications of products typically found in the country it is being shipped to. | [4] Las especificaciones técnicas de un producto no se ajustan a las especificaciones técnicas de productos que suelen encontrarse en el país al que se envían. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71)  [155\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71) | [5] All of the above.  Next | [5] Todas las anteriores.  Siguiente |
| Screen 70  Question 9: Feedback  156\_C\_71 | All of these actions should raise red flags or warning signals as they all indicate potential violations of U.S. trade sanctions laws. | Todas estas situaciones deberían activar señales de peligro o alerta, ya que indican posibles infracciones de leyes de sanciones comerciales de los EE. UU. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71)  [157\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71) | [10] Who should you contact if you have any questions or would like to learn more about sanctions programs? Check all that apply. | [10] ¿Con quién deberías contactar si tienes preguntas o te gustaría obtener más información sobre los programas de sanciones? Marca todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71)  [158\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71) | [1] Human Resources (HR) | [1] Recursos Humanos (RR. HH.) |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71)  [159\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71) | [2] Global Trade Compliance | [2] Cumplimiento Comercial Internacional |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71)  [160\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71) | [3] Public Affairs | [3] Relaciones Institucionales |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71)  [161\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71) | [4] Legal Regulatory & Compliance (LR&C)  Submit | [4] Normativa Legal y Cumplimiento (LR&C)  Enviar |
| Screen 70  Question 10: Feedback  162\_C\_71 | If you have questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) at exports@abbott.com. | Si tienes preguntas o te gustaría obtener más información sobre los programas de sanciones, ponte en contacto con Normativa Legal y Cumplimiento Comercial Internacional (LR&C) en la dirección exports@abbott.com. |
| [Screen 71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72)  [163\_C\_72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | No hay resultados disponibles porque no has completado la prueba de conocimientos.  ¡Enhorabuena! Has superado con éxito la prueba de conocimientos y has completado el curso.  A continuación, revisa tus resultados haciendo clic en cada pregunta.  Cuando hayas terminado, haz clic en la flecha de avance para realizar una breve encuesta.  Lo sentimos, no has superado la prueba de conocimientos. Dedica unos minutos a revisar tus resultados haciendo clic en cada pregunta.  Cuando estés listo/a, haz clic en el botón Repetir la prueba. |
| [Screen 72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199)  [167\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of trade sanctions.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] Tras esta sesión, comprendo mejor las sanciones comerciales.  Completamente en desacuerdo  En desacuerdo  Ni de acuerdo ni en desacuerdo  De acuerdo  Completamente de acuerdo |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200)  [170\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200) | Where to Get Help | Dónde buscar ayuda |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200)  [171\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200) | MANAGER OR SUPERVISOR  If you spot a red flag when dealing with a trade partner, have concerns related to attempts by anyone to circumvent sanctions, or if you have general questions about trade sanctions programs, always speak to your manager. Your manager knows you and your work environment and should be able to help you address the situation appropriately. You can also talk to your manager if you have questions on how this course applies to your specific job responsibilities. | JEFES O SUPERVISORES  Si detectas una señal de peligro al tratar con un socio comercial, tienes inquietudes acerca de los intentos de alguien de eludir sanciones o tienes preguntas generales sobre los programas de sanciones comerciales, siempre debes hablar con tu jefe. Tu jefe te conoce y también conoce tu entorno de trabajo y debería poder ayudarte a abordar la situación de manera adecuada. También puedes hablar con tu jefe si tienes preguntas sobre cómo se aplica este curso a tus responsabilidades de trabajo específicas. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200)  [172\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200) | WRITTEN STANDARDS   * Review Abbott’s [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) for guidance on complying with all applicable trade regulations. * Refer to the following corporate policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) to access the documents on Abbott World. * Corporate Legal Policy 60-3 – U.S. Foreign Embargo & Trade Control Laws * CFM 8990 – Sanctions and Foreign Trade Controls * CCTC8990.01.001 – Deemed Export Controls * CCTC8990.03.001 – BIS Export / Reexport License Requests * CCTC8990.09.001 – Denied Party Screening Procedure * CCTC8990.10.001 -- OFAC Licensing Procedure * CCTC8990.10.003 – Commercial Activities Involving OFAC General Licenses * CCTC8990.10.004 – Interactions with Healthcare Professionals and Sanctioned Countries * CCTC8990.11.001 – Export Control Classification Number Classifications | NORMAS ESCRITAS   * Para obtener directrices sobre cómo cumplir todas las normativas comerciales aplicables, revisa el [Código de conducta empresarial](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank) de Abbott. * Consulta las siguientes políticas y procedimientos empresariales para procesar y revisar actividades empresariales que pudieran estar afectadas por los programas de sanciones. Haz clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx" \t "_blank) para acceder a la documentación en Abbott World. * Política Legal Corporativa 60-3 – Leyes de control del comercio y embargo exteriores de los EE. UU. * CFM 8990 – Sanciones y controles comerciales extranjeros * CCTC8990.01.001 – Controles de exportación considerados * CCTC8990.03.001 – Solicitudes de licencias de reexportación/exportación de BIS * CCTC8990.09.001 – Procedimiento de análisis de partes rechazadas * CCTC8990.10.001 – Procedimientos de licencias de la OFAC * CCTC8990.10.003 – Actividades comerciales que implican licencias generales de las OFAC * CCTC8990.10.004 – Interacciones con profesionales sanitarios y países sancionados * CCTC8990.11.001 – Clasificaciones de números de clasificación de control de exportaciones |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200)  [173\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200) | Global Trade Compliance  Global Trade Compliance is a corporate resource available to address your questions or concerns about trade sanctions programs. If you have any questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact:  Phone: +1-224-668-9585  Email: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Website:   * Denied Party Screening details can be reviewed on Abbott World by clicking [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx) . * If you have any concerns about a potential violation, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | Cumplimiento Comercial Internacional  Cumplimiento Comercial Internacional es un recurso corporativo disponible para responder a tus preguntas e inquietudes acerca de los programas de sanciones comerciales. Si tienes preguntas o te gustaría obtener más información sobre los programas de sanciones, ponte en contacto con:  Teléfono: +1-224-668-9585  Correo electrónico: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Sitio web:   * Los detalles sobre el análisis de partes rechazadas se pueden revisar en Abbott World haciendo clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx" \t "_blank).   Si tienes alguna inquietud o pregunta sobre una posible infracción, ponte en contacto inmediatamente con Cumplimiento Comercial Internacional en el número +1-224-668-9585, o con el Departamento de Normativa Legal y Cumplimiento en el +1-224-668-5635. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200)  [174\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division at +1-224-668-5635 with questions or concerns about legal implications of potential trade sanctions violations. | Departamento Legal  Contacta con el Departamento Legal en el número +1-224-668-5635 si tienes preguntas o inquietudes acerca de las implicaciones legales de posibles infracciones de sanciones comerciales. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200)  [175\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)  The OEC is a corporate resource available to address your compliance questions or concerns, including interactions that may occur in connection with meals, travel, and entertainment.   * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages. * You can also email [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). | OFICINA DE ÉTICA Y CUMPLIMIENTO (OEC)  La OEC es un recurso corporativo disponible para abordar preguntas o inquietudes sobre cumplimiento, incluidas las interacciones que puedan tener lugar en relación con comidas, viajes y entretenimiento.   * Visita la página [Contacta con la OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) en el [sitio web de la OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) en Abbott World. * Visita [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) para trasladar tus inquietudes con respecto a posibles infracciones de nuestro Código de conducta empresarial o las políticas. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) está disponible en todo el mundo, las 24 horas, 7 días a la semana, en varios idiomas. * También puedes enviar un correo electrónico a [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200)  [176\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Recursos del curso  Transcripción  Haz clic [aquí](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank) para acceder a una transcripción completa del curso |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Bienvenida |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Comprensión de las sanciones y el cumplimiento comercial |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | Nuestra filosofía |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Objetivos |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | Índice |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Introducción a las sanciones comerciales |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Definición de sanción comercial |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Propósito de las sanciones comerciales |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Infracción de las sanciones comerciales |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | Compromiso de Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | Definición de personas/entidades de los EE. UU. |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Otros programas de sanciones |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Revisión rápida |
| 190\_toc\_14 | Review | Revisión |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | Índice |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Leyes y regulaciones |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Introducción |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Sanciones exhaustivas |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Sanciones limitadas |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Sanciones basadas en listas |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Revisión rápida |
| 198\_toc\_22 | Review | Revisión |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Índice |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | El impacto en nuestra empresa |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Introducción |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Exportación y reexportación |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Revisión rápida |
| 204\_toc\_28 | Importation | Importación |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Viajes de trabajo |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Favorecer actividades por medio de terceros |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Revisión rápida |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Intento de elusión de las sanciones |
| 209\_toc\_33 | Review | Revisión |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | Índice |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | Nuestras responsabilidades |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Introducción |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | La importancia de analizar a los socios comerciales |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Sistema de análisis de partes rechazadas |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Qué debes hacer si encuentras un nombre en una lista de partes restringidas |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Señales de peligro |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Revisión rápida |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Consecuencias de las infracciones de sanciones comerciales |
| 219\_toc\_43 | What to Do | Qué debes hacer |
| 220\_toc\_44 | Review | Revisión |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Índice |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Tu compromiso |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Tu compromiso |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Introducción |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Evaluación |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Comentarios |
| 228\_toc\_52 | Survey | Encuesta |
| 229\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | El curso no puede contactar con el LMS. Haz clic en “Aceptar” para continuar y revisar el curso. Nota: Puede que la Certificación del curso no esté disponible. Haz clic en “Cancelar” para salir |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Todas las preguntas siguen sin respuesta |
| 231\_string\_3 | Questions | Preguntas |
| 232\_string\_4 | Question | Pregunta |
| 233\_string\_5 | not answered | sin responder |
| 234\_string\_6 | That's correct! | ¡Es correcto! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | ¡No es correcto! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Comentarios: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Comprensión de las sanciones y el cumplimiento comercial |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 239\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 240\_string\_12 | Retake | Repetir la prueba |
| 241\_string\_13 | Course Description: As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve. This includes complying with all applicable laws and regulations. In this course, employees will learn how to comply with U.S. trade sanctions, the types of activities covered and how to recognize the warning signs of potential violations. ​​​​​​This course will take approximately 30 minutes to complete. | Descripción del curso: Como empresa de salud, es fundamental que hagamos siempre lo correcto para las muchas personas a las que atendemos. Esto incluye cumplir todas las leyes y normativas aplicables. En este curso, los empleados descubrirán cómo cumplir las sanciones comerciales de los EE. UU., los tipos de actividades cubiertos y cómo reconocer las señales de alarma de posibles infracciones. Completar este curso te llevará 30 minutos aproximadamente. |
| 242\_string\_14 | Menu | Menú |
| 243\_string\_15 | Resources | Recursos |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Material de referencia |
| 245\_string\_17 | Audio | Audio |
| 246\_string\_18 | Exit | Salir |
| 247\_string\_19 | Close | Cerrar |
| 248\_string\_20 | Comment... | Comentarios… |

Interactions with Competitors

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Interactions with Competitors  Click the forward arrow. | Interacciones con competidores  Haz clic en la flecha de avance. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | At Abbott, we are committed to fair dealing and complying with competition laws.  Competition benefits everyone, from businesses to consumers to the economy as a whole. Competition results in dynamic markets, leading to increased productivity and better value for consumers. | En Abbott, nos comprometemos con los negocios honestos y el cumplimiento de las leyes de competencia.  La competencia beneficia a todos, desde a las empresas hasta los consumidores y a la economía en su conjunto. La competencia da lugar a mercados dinámicos, favoreciendo el aumento de la productividad y del valor para los consumidores. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | Upon completion of this course, you will:   * Be able to explain what anti-competitive behavior is, who it impacts, and how. * Recognize that there are laws and regulations designed to prevent anti-competitive behavior. * Understand Abbott’s expectations for conducting business globally in the right way. * Know where to go for help and support. | Tras completar este curso, sabrás:   * explicar en qué consiste la conducta anticompetitiva, a quién afecta y cómo; * reconocer que existen leyes y normativas diseñadas para evitar la conducta anticompetitiva; * comprender las expectativas de Abbott para realizar negocios a nivel mundial de la manera correcta; * saber dónde acudir para encontrar ayuda y asistencia. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Antitrust  2 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business and Our Responsibilities  5 minutes  [5] Your Commitment  1 minute  [6] Knowledge Check  3 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Bienvenida  1 minuto  [2] Introducción a la legislación antimonopolio  2 minutos  [3] Leyes y regulaciones  4 minutos  [4] El impacto en nuestro negocio y nuestras responsabilidades  5 minutos  [5] Tu compromiso  1 minuto  [6] Prueba de conocimientos  3 minutos  Progreso de aprendizaje  Este tema está disponible ahora. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | In our day-to-day work activities, we sometimes interact with competitors.  These interactions may take place in formal settings like when we are participating in tenders or trade association meetings, or in less formal settings like chance encounters in doctors’ offices. Regardless of the setting, any interaction with a competitor could potentially pose a risk to you and Abbott. | En el día a día de nuestro trabajo, a menudo interactuamos con competidores.  Estas interacciones pueden tener lugar en entornos formales como cuando participamos en licitaciones o en reuniones de asociaciones comerciales, o en entornos menos formales, como en los encuentros fortuitos en los consultorios médicos. Independientemente del entorno, cualquier interacción con un competidor puede plantear un riesgo potencial para ti y para Abbott. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve.  This includes complying with antitrust laws designed to prevent unfair competition. | Como empresa de salud, es fundamental que hagamos siempre lo correcto para las muchas personas a las que atendemos.  Esto incluye cumplir las leyes antimonopolio diseñadas para evitar la competencia desleal. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Competition laws, also known as antitrust laws, exist to protect consumers from conduct that is anti-competitive, deceptive, or unfair.  These laws prohibit agreements that eliminate or discourage competition and apply to many aspects of our business, including relationships with competitors, prices, marketing and trade practices, and terms of sale to distributors and other customers. | Las leyes de competencia, también denominadas “leyes antimonopolio”, pretenden proteger a los consumidores de conductas anticompetitivas, engañosas o desleales.  Estas leyes prohíben los acuerdos que suprimen o disuaden la competencia y se aplican a muchos aspectos de nuestro negocio, como a las relaciones con competidores, los precios, las prácticas comerciales y de marketing y los términos de venta atribuibles a distribuidores y otros clientes, entre otros. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Quick Check  Test your knowledge now! | Revisión rápida  ¡Comprueba tus conocimientos ahora! |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8)  [9\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8) | It is okay during an informal conversation to discuss product prices with competitors? | Comentar precios sobre productos con competidores durante una conversación informal está bien. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8)  [10\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8) | True  False  Submit | Verdadero  Falso  Enviar |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8)  [11\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8) | That's correct!  That's not correct!  We must always exercise caution when interacting with competitors. You should not discuss sensitive business topics such as prices, sales terms, business or marketing plans, margins, costs, production capacity, inventory levels or discounts with competitors. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  Siempre debemos tener cuidado cuando interactuemos con competidores. No debes comentar con los competidores temas comerciales, tales como precios, términos de venta, planes de negocios o marketing, márgenes, costes, capacidades de producción, niveles de inventario o descuentos. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10)  [13\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10) | Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | La mayoría de los países en los que hacemos negocios tienen leyes que prohíben la competencia desleal. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11)  [14\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11) | Abbott’s own standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  These standards can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards. | Los propios estándares a nivel mundial de Abbott sobre competencia leal son coherentes con nuestro compromiso de hacer negocios con honestidad, justicia e integridad.  Estos estándares pueden consultarse en el Código de conducta empresarial de Abbott y en la Política a nivel mundial sobre estándares comerciales de Ética y cumplimiento. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11)  [15\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11) | Ensuring Our Interactions with Competitors are Appropriate  Agreements or discussions with competitors regarding price, volume, limiting or controlling production or sales volume, customer or market allocation, tenders, requests for proposal, or bids are strictly prohibited.  Boycotts are also prohibited. Agreeing with a competitor not to deal with another company or supplier, or encouraging others to do so, could be construed as unfair competition. | Garantía de la adecuación de nuestras interacciones con competidores  Están terminantemente prohibidos los acuerdos o conversaciones con competidores sobre precios, la limitación o el control de la producción o los volúmenes de venta, la asignación de clientes o mercados, licitaciones, solicitudes de propuestas u ofertas.  Los boicots también están prohibidos. Acordar con un competidor no negociar con otra empresa o proveedor, o animar a otros a hacerlo, podría interpretarse como competencia desleal. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11)  [16\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11) | Adhering to the Laws  We are committed to complying with competition laws in every country where we do business. | Cumplir las leyes  Estamos comprometidos a cumplir con las leyes sobre competencia, en cada país en el que operamos. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11)  [17\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Procesos de licitación justos y basados en el mérito  Abbott se compromete a competir de forma justa en todas las licitaciones, solicitudes de propuestas y ofertas. Están terminantemente prohibidas la colusión con la competencia, la manipulación de licitaciones y otras actividades similares que repercutan de manera inapropiada en los resultados de los procesos de selección. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11)  [18\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11) | Meetings with Competitors  When meeting with competitors, it is important to review the agenda to ensure that only appropriate topics are covered. Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume.  If someone begins to discuss these matters, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Reuniones con competidores  Al reunirse con competidores, es importante revisar el orden del día para garantizar que solo se traten temas adecuados. No participes nunca en debates sobre precios, licitaciones, boicots a terceros, asignaciones de clientes o territorios o la limitación de la producción o del volumen de ventas.  Si alguien comienza a tratar estos asuntos, actúa de inmediato. Deja de participar en la reunión y solicita que se registren tus objeciones. Abandona la reunión con un gesto llamativo y teatral, para que el resto recuerde tu partida de la conversación prohibida. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11)  [19\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11) | Competitors and the Labor Market  Under competition laws, competitors include not only the companies with whom Abbott competes to sell our products, but also companies with whom we compete to hire employees.  For example, discussing employee compensation with another company or agreeing with another company not to hire each other’s employees (no poach agreements) can also be viewed as anti-competitive. | Los competidores y el mercado de trabajo  En virtud de las leyes de competencia, los competidores no solo abarcan las empresas rivales de Abbott en la venta de nuestros productos, sino también aquellas empresas con las que competimos en la contratación de empleados.  Por ejemplo, debatir los honorarios de los empleados con otra empresa o acordar con otra empresa no contratar a los empleados respectivos (acuerdos de no “robo” de trabajadores) también pueden considerarse prácticas anticompetitivas. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11)  [20\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Informar de posibles infracciones  Nos comprometemos a denunciar cualquier presunta infracción de las políticas de Abbott relacionadas con la competencia desleal. Podemos hacerlo a través de la OEC, del Departamento Legal o de Speak Up. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12)  [21\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12) | Quick Check  Test your knowledge now! | Revisión rápida  ¡Comprueba tus conocimientos ahora! |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12)  [22\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12) | You are a Regional Sales Manager responsible for Abbott Vascular in Turkey. You are considering submitting a bid to supply product to a large public hospital in your area. You are aware that the contract is currently held by a local company. Before investing a lot of time into putting together the bid, you reach out to a counterpart at Medtronic to find out whether they are bidding. Is this okay? | Eres un jefe de ventas regional responsable de Abbott Vascular en Turquía. Te estás planteando presentar una oferta para suministrar un producto a un importante hospital público de tu zona. Sabes que actualmente el contrato pertenece a una empresa local. Antes de invertir mucho tiempo preparando dicha oferta, te pones en contacto con un homólogo de Medtronic para averiguar si ellos van a presentar otra oferta. ¿Tu decisión es correcta? |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12)  [23\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12) | Yes, as long as you do not discuss pricing, discounts, rebates or any other terms of the bid.  Yes, since the objective of the call is simply to establish whether or not Medtronic would bid.  No. Any discussion with competitors regarding pricing or bidding strategies is strictly prohibited.  Submit | [Sí, siempre y cuando no hayas tratado precios, descuentos, rebajas o cualquier otro término de la oferta.  Sí, porque el objetivo de la llamada es simplemente saber si Medtronic presentaría o no una oferta.  No. Cualquier conversación con competidores sobre precios o estrategias para conseguir una licitación está terminantemente prohibida.  Enviar |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12)  [24\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12) | That's correct!  That's not correct!  While there is no indication that the purpose of the call is to engage in rigging the bid, any discussion with a competitor about the terms of a bid or bidding strategies could be perceived as harmful to competition.  For instance, if both Medtronic and Abbott refrain from submitting competitive bids, it could leave the door open for a single firm to bid on the contract. This could result in the hospital paying more than would be expected in a competitive situation. This could subsequently be viewed by the authorities as a type of bid suppression. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  Aunque no haya indicios de que el propósito de la llamada sea manipular la oferta, cualquier discusión con un grupo competidor sobre las condiciones de una oferta o estrategias para ganarla podría percibirse como perjudicial para la competencia.  Por ejemplo, si tanto Medtronic como Abbott se abstienen de presentar ofertas competitivas, se podría dejar la puerta abierta para que una sola empresa puje por el contrato. Esto podría dar lugar a que el hospital pagase más de lo que se esperaría en una situación de concurso. Posteriormente, las autoridades podrían considerarlo como un tipo de supresión de licitaciones. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13)  [25\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13) |  |  |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13)  [26\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13) | You are an Area Sales Director for Abbott’s Rapid Diagnostics business in East Africa. At a meeting with a local distributor who distributes diagnostic testing equipment for you and a leading competitor, you are provided with a list of customers who the distributor says you should target for rapid diagnostic marketing. It is explained that a similar length list with different customers has been given to your competitor, so that the two companies’ marketing efforts don’t overlap. Since the distributor is responsible for the final sale of the companies’ products, you agree to limit your marketing efforts to the customers on the list. Is this okay? | Eres el director del área de ventas de Rapid Diagnostics de Abbot en el este de África y, en una reunión con un distribuidor local de equipos de pruebas de diagnóstico que vende tanto a ti como al director de la competencia, este te proporciona una lista de clientes para dirigir el marketing de diagnóstico rápido. Te explica que le ha dado a tu competidor una lista de la misma longitud, pero con diferentes clientes para que los esfuerzos de ambas empresas no se solapen. Como el distribuidor es responsable de la venta final de los productos de ambas empresas, aceptas limitar tus esfuerzos tan solo a los clientes de la lista. ¿Tu decisión es correcta? |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13)  [27\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13) | Yes  No  Submit | Sí  No  Enviar |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13)  [28\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13) | That's correct!  That's not correct!  Market or customer allocation is almost always illegal. The fact that the arrangement is being organized by a third party, in this case a local distributor, does not change the fact that dividing customers or geographic areas to avoid competition may result in customers paying more for their diagnostic equipment.  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | ¡Es correcto!  ¡No es correcto!  La asignación de mercados o de clientes es casi siempre ilegal. Aunque el acuerdo esté organizado por un tercero, en este caso un distribuidor local, esto no cambia el hecho de que el reparto de clientes o áreas geográficas con el objetivo de evitar la competencia pueda dar lugar a que los clientes tengan que pagar más por los equipos de diagnóstico.  Al tratar con proveedores y distribuidores externos, es importante prestar atención a cualquier acuerdo que pueda interpretarse como restricción de la competencia. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14)  [29\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Haz clic en la flecha para empezar la revisión.  Revisión  Dedica un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14)  [30\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14) | Competition Laws  Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | Legislación sobre competencia  La mayoría de los países en los que hacemos negocios tienen leyes que prohíben la competencia desleal. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14)  [31\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Procesos de licitación justos y basados en el mérito  Abbott se compromete a competir de forma justa en todas las licitaciones, solicitudes de propuestas y ofertas. Están terminantemente prohibidas la colusión con la competencia, la manipulación de licitaciones y otras actividades similares que repercutan de manera inapropiada en los resultados de los procesos de selección. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14)  [32\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14) | Meetings with Competitors  Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume. | Reuniones con competidores  No participes nunca en debates sobre precios, licitaciones, boicots a terceros, asignaciones de clientes o territorios o la limitación de la producción o del volumen de ventas. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14)  [33\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14) | Responding to Anti-competitive Discussions  If someone begins to discuss sensitive business topics, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Respuesta a las conversaciones anticompetitivas  Si alguien empieza a tratar temas comerciales sensibles, actúa inmediatamente. Deja de participar en la reunión y solicita que se registren tus reservas. Abandona la reunión con un gesto llamativo y teatral, para que el resto recuerde tu partida de la conversación prohibida. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14)  [34\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Informar de posibles infracciones  Nos comprometemos a denunciar cualquier presunta infracción de las políticas de Abbott relacionadas con la competencia desleal. Podemos hacerlo a través de la OEC, del Departamento Legal o de Speak Up. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16)  [36\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16) | Abbott’s global standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  They outline at a high-level Abbott’s commitment to comply with the competition laws in every country in which we do business. | Los estándares a nivel mundial de Abbott sobre competencia leal son coherentes con nuestro compromiso de hacer negocios con honestidad, justicia e integridad.  Describen el alto nivel de compromiso de Abbott por cumplir con las leyes sobre competencia en todos los países en los que hace negocios. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17)  [37\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17) | Governments around the world have pursued actions against competitors who have colluded to limit competition.  The penalties for anti-competitive behavior have increased significantly over recent years. | Los gobiernos de todo el mundo han tomado medidas contra competidores que han pactado de manera ilícita entre sí para limitar la competencia.  En los últimos años, las sanciones por conducta anticompetitiva han aumentado de manera significativa. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18)  [38\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18) | Besides civil and criminal penalties, there are other consequences.  Since anti-competitive conduct usually results in higher prices or reduced selection for consumers, a company that commits such crimes risks seriously damaging its reputation in the eyes of its customers. | Además de las sanciones civiles y penales, hay más consecuencias.  Ya que la conducta anticompetitiva, por lo general, da lugar a precios más elevados o a un surtido más reducido para los consumidores, una empresa que comete este tipo de delitos se arriesga a dañar su reputación ante sus clientes. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19)  [39\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19) | As an Abbott employee, it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate.  An employee who commits anti-competitive acts is violating company policies and can face disciplinary action, including termination. | Como empleado de Abbott, es importante que conozcas y sigas las leyes y normativas que rigen la competencia de los países y regiones en los que operes.  Un empleado que comete actos anticompetitivos infringe las políticas de la empresa y puede enfrentarse a medidas disciplinarias, incluido el despido. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20)  [40\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20) | When facing a difficult decision, always take time to think things through.   * Think about what laws, policies, and procedures might be compromised. * Think about the risks to you and the company. * Think about what effect your decision will have on others. * But, most of all, think about your options. Because you always have options. | Cuando te enfrentes a una decisión difícil, dedica un tiempo a pensar las cosas.   * Piensa qué leyes, políticas y procedimientos podrían verse comprometidos. * Piensa en los riesgos que supondrían para ti y la empresa. * Piensa qué efecto tendría tu decisión en los demás. * Pero, sobre todo, piensa en tus opciones. Porque siempre tienes otras opciones. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21)  [41\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21) | Remember, no matter what happens, if you make the right choice, Abbott will be there to support you. | Recuerda, pase lo que pase, si tomas la decisión correcta, Abbott estará ahí para apoyarte. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22)  [42\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22) | Remember, any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | Recuerda que cualquier conversación entre competidores sobre precios, mercados, clientes, proveedores, distribuidores, etc. podría considerarse colaboración ilegal y debe evitarse. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22)  [43\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22) | Discussions around Pricing  Any conversation between competitors regarding pricing, such as price differentials, list prices, or free services, could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Conversaciones sobre precios  Cualquier conversación entre competidores sobre precios, diferenciales de precios, precios de venta o servicios gratuitos podría considerarse colaboración ilegal y debe evitarse. Estas conversaciones no tienen que dar lugar a un acuerdo formal con un grupo competidor para considerarse conducta anticompetitiva. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22)  [44\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22) | Discussions around Public Tenders  Any discussion between competitors regarding public tenders, bids, and Requests for Proposals (RFPs) could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Conversaciones sobre concursos públicos  Cualquier discusión entre competidores sobre concursos públicos, licitaciones o solicitudes de propuestas podría considerarse colaboración ilegal y debe evitarse. Estas conversaciones no tienen que dar lugar a un acuerdo formal con un grupo competidor para considerarse conducta anticompetitiva. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22)  [45\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22) | Discussions around Market or Customer Allocation  Any discussion between competitors around market or customer allocation could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Conversaciones sobre asignación de mercados o clientes  Cualquier conversación entre competidores sobre asignación de mercados o clientes podría considerarse colaboración ilegal y debe evitarse. Estas conversaciones no tienen que dar lugar a un acuerdo formal con un grupo competidor para considerarse conducta anticompetitiva. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22)  [46\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22) | Discussions around Group Boycotts  Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors or retailers could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Conversaciones sobre boicots colectivos  Cualquier conversación entre competidores sobre boicotear a terceros como proveedores, distribuidores o minoristas podría considerarse colaboración ilegal y debe evitarse. Estas conversaciones no tienen que dar lugar a un acuerdo formal con un grupo competidor para considerarse conducta anticompetitiva. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22)  [47\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22) | Discussions around Limiting or Controlling Production or Sales Volume  Any discussion with competitors around limiting or controlling production or sales volumes could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Conversaciones sobre limitación o control de la producción o del volumen de ventas  Cualquier conversación entre competidores sobre limitación o control de la producción o del volumen de ventas podría considerarse colaboración ilegal y debe evitarse. Estas conversaciones no tienen que dar lugar a un acuerdo formal con un grupo competidor para considerarse conducta anticompetitiva. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22)  [48\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22) | Third Parties and Intermediaries  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | Terceros e intermediarios  Al tratar con proveedores y distribuidores externos, es importante prestar atención a cualquier acuerdo que pueda interpretarse como restricción de la competencia. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23)  [49\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Haz clic en la flecha para empezar la revisión.  Revisión  Dedica un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23)  [50\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23) | Your Responsibilities  As an Abbott employee it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate. | Tus responsabilidades  Como empleado de Abbott, es importante que conozcas y sigas las leyes y normativas que rigen la competencia de los países y regiones en los que operes. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23)  [51\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23) | Knowing What Constitutes Anti-competitive Behavior  Any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | Saber qué constituye una conducta anticompetitiva  Cualquier conversación entre competidores sobre precios, mercados, clientes, proveedores, distribuidores, etc. podría considerarse colaboración ilegal y debe evitarse. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23)  [52\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23) | Thinking Things Through  When facing a difficult decision, always take time to think about:   * What laws, policies, and procedures might be compromised. * The risks to you and the company. * The effect your decision will have on others. * Your options. | Análisis cuidadoso de los hechos  Al enfrentarte a una decisión difícil, dedica un tiempo siempre a pensar en:   * Qué leyes, políticas y procedimientos podrían verse comprometidos. * Los riesgos para ti y la empresa. * El efecto de tu decisión en los demás. * Tus opciones. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25)  [54\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25) | Take a moment to confirm your agreement with both statements.  I know and understand Abbott’s standards on Interactions with Competitors and how they relate to the environment in which Abbott operates.  I understand that I must comply with Abbott’s standards on Interactions with Competitors, which can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards.  Confirm | Dedica un momento a confirmar tu conformidad con ambas afirmaciones.  Conozco y comprendo los estándares de Abbott sobre las interacciones con los competidores y su relación con el entorno en el que opera Abbott.  Comprendo que debo cumplir los estándares de Abbott sobre las interacciones con los competidores, que se encuentran en el Código de conducta empresarial y la política a nivel mundial sobre estándares comerciales de Ética y cumplimiento.  Confirmación |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26)  [55\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26) | The Knowledge Check that follows consists of 5 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | La prueba de conocimientos que encontrarás a continuación se compone de 5 preguntas. Debes lograr una puntuación del 80 % o más para completar este curso satisfactoriamente.  CUANDO ESTÉS LISTO, HAZ CLIC EN EL BOTÓN PRUEBA DE CONOCIMIENTOS. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27)  [56\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27) |  |  |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27)  [57\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27) | [1] You are responsible for the manufacturing of reagents in the United States. During a conference, you and a few of your counterparts at competitors have an “off-the-record” discussion about one of your suppliers. Although no formal agreement is reached, a number of these counterparts indicate they will no longer be using a particular supplier because this supplier has near monopoly power and is using its dominant position to raise prices. Could your participation in the discussion be considered anti-competitive? | [1] Eres responsable de la fabricación de reactivos en los EE. UU. Durante una conferencia, tú y algunos de tus homólogos tenéis una charla “extraoficial” sobre uno de vuestros proveedores. Aunque no se alcance un acuerdo formal, varios indican que dejarán de trabajar con un proveedor en particular. El motivo se debe a que este proveedor tiene casi el monopolio y está utilizando su posición dominante para aumentar los precios. ¿Podría considerarse tu participación en la discusión de conducta anticompetitiva? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27)  [58\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27) | [1] No, the concerns raised are valid. In fact, the supplier’s dominant position in the marketplace is anti-competitive. | [1] No, la preocupación planteada es válida. De hecho, la posición dominante del proveedor en el mercado sí es anticompetitiva. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27)  [59\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27) | [2] No, as long as there is no written agreement among the parties. | [2] No, siempre y cuando no exista un acuerdo escrito entre las partes. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27)  [60\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27) | [3] Yes. Any discussion with respect to boycotting third parties could be viewed as anti-competitive. | [3] Sí. Cualquier discusión sobre boicotear a terceros podría considerarse conducta anticompetitiva. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27)  [61\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27) | [4] Yes, but only if you sign an agreement to boycott the supplier with the other parties.  Next | [4] Sí, pero solo si firmas un acuerdo para boicotear al proveedor con las otras partes.  Siguiente |
| Screen 26  Question 1: Feedback  62\_C\_27 | Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors, or retailers could be viewed as anti-competitive by government authorities. | Las autoridades gubernamentales podrían considerar como práctica anticompetitiva cualquier conversación entre competidores sobre boicotear a terceros como proveedores, distribuidores o minoristas. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27)  [63\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27) | [2] How should you end your participation in a meeting or conversation with a competitor that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic? | [2] ¿Cómo deberías poner fin a tu participación en una reunión o una conversación con la competencia que comienza a desviarse hacia una discusión sobre precios o algún otro tema prohibido? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27)  [64\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27) | [1] Calmly and respectfully. | [1] Con serenidad y respeto. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27)  [65\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27) | [2] Loudly and dramatically and request that your objection be documented in meeting minutes, if applicable. | [2] De manera llamativa y teatral y solicitar que tus reservas se documenten en las actas de la reunión, cuando proceda. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27)  [66\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27) | [3] Quickly and quietly.  Next | [3] Deprisa y en silencio.  Siguiente |
| Screen 26  Question 2: Feedback  67\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Siempre deberías poner fin a tu participación en una reunión o una conversación que comienza a desviarse hacia una discusión sobre precios o algún otro tema prohibido de manera llamativa y teatral, para que el resto lo recuerde. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27)  [68\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27) | [3] You recently attended a dinner with competitors at which product pricing and upcoming bids were discussed. In this case what should you do? Check the correct answer. | [3] Hace poco asististe a una cena con competidores en la que se trataron los precios de los productos y próximas ofertas. En este caso, ¿qué deberías hacer? Marca la respuesta correcta. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27)  [69\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27) | [1] Call the competitors that were present at the dinner to discuss your understanding of the event. | [1] Llamar a los competidores que asistieron a la cena para comentar tu punto de vista sobre el evento. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27)  [70\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27) | [2] Do nothing, since you didn’t sign any document that could be interpreted as anti-competitive. | [2] No hacer nada, ya que no firmaste ningún documento que pudiera interpretarse como anticompetitivo. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27)  [71\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27) | [3] Write an email to all the dinner participants detailing the discussions that occurred at dinner and stating that you did not agree with any anti-competitive practices, so your position is documented. | [3] Escribir un correo electrónico a todos los participantes de la cena detallando las conversaciones que tuvieron lugar en la cena e indicando que no estuviste de acuerdo con ninguna práctica anticompetitiva, para dejar constancia de tu postura. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27)  [72\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27) | [4] Contact your manager and OEC as soon as possible.  Next | [4] Ponerte en contacto con tu jefe y la OEC lo antes posible.  Siguiente |
| Screen 26  Question 3: Feedback  73\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. Report the issue to your manager, OEC, Legal, or call SpeakUp. | Siempre deberías poner fin a tu participación en una reunión o una conversación que comienza a desviarse hacia una discusión sobre precios o algún otro tema prohibido de manera llamativa y teatral, para que el resto lo recuerde. Comunicar la cuestión a tu jefe, la OEC, el Departamento Legal o llamar a SpeakUp. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27)  [74\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27) | [4] Three distributors meet to discuss an upcoming series of tenders at a local public hospital and agree to take turns winning the contracts by intentionally manipulating the prices presented at each bid. | [4] Tres distribuidores comentan la próxima serie de licitaciones de un hospital público local y acuerdan ganar los contratos por turnos manipulando intencionadamente los precios presentados en cada oferta. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27)  [75\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27) | [1] The scenario describes an unfair and illegal competition practice known as “bid-rigging.” | [1] La situación describe una práctica de competencia desleal ilegal denominada “manipulación de licitaciones”. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27)  [76\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27) | [2] There are no issues with the presented scenario. Because each company won a contract, no harm was done. | [2] Esta situación no presenta ningún problema. Puesto que cada empresa gana un contrato, no se hace ningún daño. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27)  [77\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27) | [3] The described issue is a legitimate agreement and is not illegal.  Next | [3] La cuestión descrita es un acuerdo legítimo y no es ilegal.  Siguiente |
| Screen 26  Question 4: Feedback  78\_C\_27 | Bid rigging is a serious offense with real-world consequences. Agreements on price or tenders are strictly prohibited. | La manipulación de licitaciones es un delito grave con consecuencias en la realidad. Los acuerdos sobre precios u ofertas están terminantemente prohibidos. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27)  [79\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27) | [5] You are responsible for overseeing the sales and marketing team for Abbott Nutrition in the US. A competitor hires your top performing sales representative. You call your counterpart at the competitor and suggest that the two companies agree to stop poaching each other’s employees. Could this discussion be considered anti-competitive? | [5] Eres responsable de supervisar al equipo de ventas y marketing de Abbott Nutrition en los EE. UU. Un competidor contrata a tu mejor representante comercial. Llamas a tu homólogo de la competencia y le sugieres que ambas empresas acuerden no “robarse” a sus respectivos empleados. ¿Esta conversación podría considerarse anticompetitiva? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27)  [80\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27) | [1] Yes, the two companies compete to hire employees and an agreement between two employers to limit this competition may be viewed as anti-competitive. | [1] Sí, las dos empresas compiten para contratar a empleados y cualquier acuerdo entre dos empleadores para limitar esta competencia podría considerarse anticompetitivo. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27)  [81\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27) | [2] No, because employees of the two companies are subject to non-compete provisions in their respective employee agreements. | [2] No, porque los empleados de ambas empresas están sujetos a disposiciones de no competencia en sus respectivos acuerdos de empleo. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27)  [82\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27) | [3] No, because the arrangement has no effect on the price paid by consumers.  Next | [3] No, porque el acuerdo no tiene ninguna repercusión en el precio abonado por los consumidores.  Siguiente |
| Screen 26  Question 5: Feedback  83\_C\_27 | Agreeing with another company to restrict competition in the labor market is considered in many jurisdictions unlawful, just like price fixing or similar agreements impacting the products we sell. | Acordar con otra empresa la restricción de la competencia en el mercado laboral se considera ilegal en muchas jurisdicciones, al igual que la fijación de precios u otros acuerdos similares que repercutan en los productos que comercializamos. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28)  [84\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | No hay resultados disponibles porque no ha completado la prueba de conocimientos.  ¡Enhorabuena! Has superado con éxito la prueba de conocimientos y has completado el curso.  A continuación, revisa tus resultados haciendo clic en cada pregunta.  Cuando hayas terminado, haz clic en la flecha de avance para realizar una breve encuesta.  Lo sentimos, no has superado la prueba de conocimientos. Dedica unos minutos a revisar tus resultados haciendo clic en cada pregunta.  Cuando estés listo/a, haz clic en el botón Repetir la prueba. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199)  [88\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of how to interact with competitors.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] Tras esta sesión, comprendo mejor cómo debo interactuar con los competidores.  Completamente en desacuerdo  En desacuerdo  Ni de acuerdo ni en desacuerdo  De acuerdo  Completamente de acuerdo |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200)  [91\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200) | Where to Get Help | Dónde buscar ayuda |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200)  [92\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200) | Manager  If you have questions about your interactions with those outside of Abbott, the best place to start is with your manager. | Jefe  Si tienes preguntas sobre sus interacciones con personas fuera de Abbott, lo mejor es empezar preguntando a tu jefe. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200)  [93\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200) | Written Standards   * For our company’s fundamental set of expectations about interactions with others, consult our [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). * Consult Abbott’s Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards for further guidance on Abbott’s requirements. * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) to access the Standards on the OEC website on Abbott World. | Estándares escritos   * Para conocer una serie de expectativas fundamentales de nuestra empresa sobre las interacciones con los demás, consulta el [Código de conducta empresarial](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank). * Consulta la Política a nivel mundial de Ética y cumplimiento de Abbott sobre los estándares comerciales para obtener información sobre los requisitos de Abbott. * Haz clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx" \t "_blank) para acceder a los estándares en el sitio web de la OEC en Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200)  [94\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)   * The OEC is a global resource available to address your questions or concerns about interactions with competitors. * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * If you have any concerns about anti-competitive business activities, either within the company or in your dealings with competitors or other third parties, you can report your concerns to the OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)),Legal, or by visiting [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), which is available globally, 24/7 in multiple languages. | OFICINA DE ÉTICA Y CUMPLIMIENTO (OEC)   * La OEC es un recurso a nivel mundial disponible para responder a tus preguntas o preocupaciones sobre las interacciones con los competidores. * Visita la página [Contacta con la OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) en el [sitio web de la OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) en Abbott World. * Si tienes cualquier preocupación sobre actividades comerciales anticompetitivas, ya sea dentro de la empresa o en tus transacciones con clientes o terceros, puedes informar de ello a la OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com" \t "_blank)) o al Departamento Legal, o visitar [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank), disponible a nivel mundial, las 24 horas del día, todos los días de la semana. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200)  [95\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division with questions or concerns about competition law issues.   * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) to access the Legal home page on Abbott World. | Departamento Legal  Para preguntas o preocupaciones acerca de la ley sobre competencia, ponte en contacto con el Departamento Legal.  Haz clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal" \t "_blank) para acceder a la página de inicio del Departamento Legal en Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200)  [96\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Recursos del curso  Transcripción  Haz clic [aquí](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank) para acceder a una transcripción completa del curso |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Bienvenida |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Interacciones con competidores |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | Nuestra filosofía |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Objetivos |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | Índice |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Introducción a la legislación antimonopolio |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | Nuestras interacciones comerciales |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | La importancia de la legislación antimonopolio |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Revisión rápida |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | Índice |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Leyes y regulaciones |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | La legislación y los estándares de Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Revisión rápida |
| 110\_toc\_14 | Review | Revisión |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | Índice |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | El impacto en nuestro negocio y nuestras responsabilidades |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | Expectativas de Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | Siempre tienes otras opciones |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Saber qué hacer |
| 116\_toc\_20 | Review | Revisión |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | Índice |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | Tu compromiso |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Tu compromiso |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Introducción |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Evaluación |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Comentarios |
| 124\_toc\_28 | Survey | Encuesta |
| 125\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | El curso no puede contactar con el LMS. Haz clic en “Aceptar” para continuar y revisar el curso. Nota: Puede que la Certificación del curso no esté disponible. Haz clic en “Cancelar” para salir |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Todas las preguntas siguen sin respuesta |
| 127\_string\_3 | Questions | Preguntas |
| 128\_string\_4 | Question | Pregunta |
| 129\_string\_5 | not answered | sin responder |
| 130\_string\_6 | That's correct! | ¡Es correcto! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | ¡No es correcto! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Comentarios: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Interacciones con competidores |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 135\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 136\_string\_12 | Retake | Repetir la prueba |
| 137\_string\_13 | Course Description: At Abbott we are committed to fair dealing and complying with competition laws. In this course, we will help you understand and recognize anti-competitive behavior and how to promote fair competition and avoid anti-competitive practices. This course will take approximately 15 minutes to complete. | Descripción del curso: En Abbott, nos comprometemos con los negocios honestos y el cumplimiento de las leyes de competencia. En este curso, te ayudaremos a comprender y reconocer la conducta anticompetitiva y a fomentar la competencia justa y evitar las prácticas anticompetitivas. Completar este curso te llevará 15 minutos aproximadamente. |
| 138\_string\_14 | Menu | Menú |
| 139\_string\_15 | Resources | Recursos |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Material de referencia |
| 141\_string\_17 | Audio | Audio |
| 142\_string\_18 | Exit | Salir |
| 143\_string\_19 | Close | Cerrar |
| 144\_string\_20 | Comment... | Comentarios… |