**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/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) | Understanding Sanctions and Trade Compliance  Click the forward arrow. | Sanciones y cumplimiento comercial  Haga clic en la flecha hacia adelante. |
| [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) | 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 operaciones comerciales con ciertos países, entidades y personas.  Estas restricciones pueden incluir prohibiciones a las exportaciones, importaciones, viajes, inversiones y otras operaciones financieras con las partes sancionadas. |
| [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) | 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. | Como empleados de una compañía con sede en los EE. UU. y operaciones comerciales mundiales, la ley nos exige que cumplamos con todos los programas de sanciones y controles comerciales estadounidenses en todos los países en los que hacemos negocios. |
| [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) | 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. | Cuando finalice este curso, usted será capaz de lo siguiente:   * Describir el entorno en el que operamos. * Comprender las sanciones comerciales y por qué las sanciones estadounidenses se aplican a todos en Abbott. * Comprender las expectativas de Abbott en torno a las sanciones comerciales estadounidenses y cómo reconocer señales de advertencia de posibles violaciones. * Explicar la importancia de investigar a los posibles socios externos.   Saber dónde obtener ayuda y apoyo. |
| [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) | [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 en nuestro negocio  4 minutos  [5] Sus responsabilidades  6 minutos  [6] Su compromiso  1 minuto  [7] Verificación de conocimientos  5 minutos  Progreso del aprendizaje  Esta sección ya está disponible. |
| [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) | 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** impuestas por el gobierno de uno o más países a otro país, organización, grupo o persona.  Por ejemplo, un país puede restringir ciertas exportaciones, implementar controles a determinados bienes, congelar o bloquear activos, o prohibir totalmente las operaciones 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](mailto:exports@abbott.com?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 propósito de cambiar el comportamiento y la política de países o personas especificados que ponen en peligro sus intereses o violan las normas internacionales de comportamiento.  Debido a que las sanciones comerciales hacen que sea más difícil o imposible para el país o la persona sancionados comercializar con el país que las impone, generalmente causan consecuencias económicas negativas para los países o las personas especificados. |
| [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/AbbottCompete/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 generalmente se imponen para promover objetivos de política exterior o de seguridad nacional.  Por ejemplo, los EE. UU. y otros países imponen sanciones a países o personas que patrocinan el terrorismo, violan los derechos humanos de su población o son conocidos traficantes de drogas. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | Violar las sanciones o participar en alguna actividad diseñada para eludirlas son delitos graves que pueden dar lugar a sanciones penales y civiles graves para las compañías y las personas, que incluyen multas y prisión.  Como una compañía con sede en los EE. UU., la ley exige que Abbott y sus empleados cumplan con todos los programas de sanciones y los controles comerciales estadounidenses en todos los países en los que opera Abbott. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | Abbott tiene el compromiso de hacer negocios conforme a los estándares legales y éticos más altos.  Por este motivo, todos los empleados de Abbott deben cumplir con los programas de sanciones comerciales estadounidenses. Este requisito se refleja en el Código de Conducta Comercial y en las políticas y procedimientos de Cumplimiento Comercial Global. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 Comercial en torno al cumplimiento de las reglas de comercio:  Cumplimos con todas las reglas de comercio aplicables, por ejemplo, los controles de importación y exportación emitidos por los gobiernos, por razones de política exterior y de seguridad nacional. Las reglas de comercio incluyen las sanciones, restricciones sobre la exportación de ciertos productos, y prohibiciones de hacer 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/AbbottCompete/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 Global ofrecen una orientación detallada sobre cómo cumplir con las sanciones comerciales.  Para obtener una lista completa de las políticas y los procedimientos, consulte 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. | Aquellas personas que deben cumplir con los programas de sanciones estadounidenses se denominan “personas estadounidenses” e incluyen las siguientes:   * Compañías constituidas o con sede en los EE. UU. (incluido Puerto Rico) * Empleados de dichas compañías estadounidenses (incluidas aquellas con sede en Puerto Rico), así como los empleados de sus sucursales no estadounidenses * Ciudadanos estadounidenses o residentes permanentes de los EE. UU., independientemente de dónde se encuentren * Cualquier persona que se encuentre en los EE. UU., incluido alguien que viaje por vacaciones   Cualquier subsidiaria extranjera de una compañía con sede en los EE. UU. o una entidad de propiedad de los EE. UU. o controlada por los EE. UU. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14)  [14\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 estadounidenses es amplia y de gran alcance, razón por la cual Abbott exige que todos los empleados (incluidas las subsidiarias y afiliadas extranjeras y sus empleados) cumplan con estos programas. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15)  [15\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | Aparte de los programas de sanciones comerciales estadounidenses, es posible que Abbott también esté sujeta a sanciones impuestas conforme a las leyes locales de los otros países en los que hacemos negocios.  Las sanciones establecidas por las Naciones Unidas o la Unión Europea también pueden imponer restricciones a Abbott. Este curso se centra específicamente en los programas de sanciones comerciales estadounidenses y los tipos de actividades que cada programa abarca. Si tiene preguntas sobre los programas de sanciones comerciales en otros países, comuníquese con exports@abbott.com. |
| [Screen 15](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html?showScreen=16_C_16)  [16\_C\_16](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx?showScreen=16_C_16) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificación rápida  ¡Compruebe sus conocimientos! |
| [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/AbbottCompete/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. | Dado que usted no trabaja en EE. UU., el tema de sanciones comerciales no es pertinente en su caso. |
| [Screen 15](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf?showScreen=18_C_16)  [18\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16) | True.  False.  Submit | Verdadero.  Falso.  Enviar |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16)  [19\_C\_16](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance?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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  Como una compañía con sede en los EE. UU., la ley exige que Abbott y sus empleados cumplan con todos los programas de sanciones y los controles comerciales estadounidenses en todos los países en los que opera Abbott. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17)  [20\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17) |  |  |
| [Screen 16](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/?showScreen=21_C_17)  [21\_C\_17](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance?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, gerente de cuentas en una pequeña compañía colombiana de diagnósticos que Abbott adquirió recientemente, recibe un pedido de ensayos de un cliente en Cuba. EE. UU. le aplica sanciones comerciales a Cuba, mientras que Colombia no le aplica sanciones. Como Michelle es una ciudadana colombiana que trabaja para una subsidiaria colombiana, y Colombia no le aplica sanciones comerciales a Cuba; ¿estaría bien que Michelle cumpliera con 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.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.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. Como una ciudadana colombiana que vive en Colombia, Michelle no se define como una “persona estadounidense”. Por lo tanto, no tiene la obligación de cumplir con el programa de sanciones.  Sí. Si bien la sanción comercial estadounidense se aplica a las compañías estadounidenses que operan en los EE. UU., no se aplica a sus subsidiarias extranjeras.  No. Si bien Michelle es una ciudadana colombiana que vive en Colombia, está trabajando para una subsidiaria de una corporación estadounidense; por lo tanto, debe cumplir con el embargo estadounidense a Cuba.  Enviar |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  Aunque Michelle no es ciudadana ni residente de los EE. UU., su empleador es una subsidiaria de Abbott. Como resultado, Michelle y su compañía se consideran “personas estadounidenses” conforme al programa de sanciones a Cuba. Por lo tanto, no puede cumplir con el pedido. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18)  [24\_C\_18](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal?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. | Haga clic en la flecha para comenzar la revisión.  Revisión  Tómese un momento para revisar algunos de los conceptos clave de esta sección. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 sanciones comerciales  Las sanciones comerciales, también conocidas como sanciones económicas, son restricciones comerciales impuestas por el gobierno de uno o más 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](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf?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. | Violación de las sanciones comerciales  Violar las sanciones o participar en alguna actividad diseñada para eludirlas son delitos graves que pueden dar lugar a sanciones penales y civiles graves para las compañías y las personas, que incluyen multas y prisión. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18)  [27\_C\_18](mailto:investigations@abbott.com?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 deben cumplir con las sanciones comerciales estadounidenses?  Aquellas personas que deben cumplir con los programas de sanciones estadounidenses se denominan “personas estadounidenses”. En la práctica, la categoría de personas estadounidenses es amplia y de gran alcance, razón por la cual Abbott exige que todos los empleados (incluidas las subsidiarias y afiliadas extranjeras y sus empleados) cumplan con estos programas. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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., la Oficina de Control de Activos Extranjeros (Office of Foreign Assets Control, OFAC) del Departamento del Tesoro de los EE. UU. y la Oficina de Industria y Seguridad (Bureau of Industry and Security, BIS) del Departamento de Comercio de los EE UU. administran y aplican los programas de sanciones comerciales como parte de los esfuerzos de seguridad nacional y extranjera. |
| [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 estadounidenses se dividen en tres categorías amplias:   * Sanciones integrales * Sanciones limitadas   Sanciones basadas en listas |
| [Screen 21](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx?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 integrales, también conocidas como embargos, **prohíben casi todas las transacciones con un país o un territorio sancionados**, incluidos sus gobiernos, residentes y entidades organizados en el país sancionado o que operen desde ese país. |
| [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/AbbottCompete/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. | Por lo general, las sanciones integrales prohíben lo siguiente:   * Importaciones provenientes del país sancionado * Exportaciones o reexportaciones al país sancionado   Negociaciones comerciales u otras operaciones financieras con el país sancionado o su gobierno, o que involucren 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. | ¿Sabía usted?  Las sanciones integrales a un país prohíben la mayoría de las operaciones con los ciudadanos y las compañías de ese país, incluso si no están directamente relacionados con el gobierno de ese país. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25)  [34\_C\_25](http://speakup.abbott.com/?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. | Los gobiernos sancionados también pueden poseer o controlar compañías que se encuentran fuera de sus fronteras.  Las sanciones integrales a países generalmente prohíben que las “personas estadounidenses” participen en actividades con estas compañías, dondequiera que se encuentren. |
| [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/AbbottCompete/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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html). | Los países que actualmente están sujetos a sanciones integrales estadounidenses incluyen los siguientes:   * Cuba * Irán * Corea del Norte * Ciertas regiones de Ucrania (Crimea, República Popular de Donetsk y República Popular de Lugansk) * Siria   Si planifica hacer negocios con alguno de estos países, primero debe comunicarse 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. | Algunos otros países están sujetos a sanciones limitadas o específicas, en lugar de sanciones integrales.  Sin embargo, los eventos internacionales pueden provocar que el gobierno de los EE. UU. cambie el estado de un país conforme a sus programas de sanciones. Esto significa que algunos países que actualmente están sujetos a sanciones limitadas podrían enfrentar sanciones más integrales en el futuro. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 o a objetivos específicamente determinados**.  Por ejemplo, las sanciones limitadas podrían restringir únicamente la importación y la exportación de ciertos productos. O bien, quizás apunten 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/AbbottCompete/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)](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf), for a full listing of OFAC sanctions programs.  If you are unsure of the status of a particular country, contact exports@abbott.com. | Entre los países y territorios que se encuentran sujetos a programas de sanciones estadounidenses limitadas se incluyen los siguientes:   * Afganistán * Birmania (Myanmar) * China (incluido Hong Kong) * Irak * Libia * Nicaragua * Rusia * Somalia * Cisjordania * Yemen   Visite [Programas de Sanciones e Información por Países | Oficina de Control de Activos Extranjeros (Office of Foreign Assets Control, OFAC) (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information" \t "_blank) para obtener una lista completa de los programas de sanciones de la OFAC.  Si no está seguro del estado de un país en particular, comuníquese 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. son sanciones basadas en listas que **apuntan a personas o entidades en ciertos países**.  Estas personas o entidades generalmente están involucradas en el terrorismo, el tráfico de drogas o la proliferación nuclear, o actúan para o en nombre de países que son objeto de sanciones. Se nombran en una lista de la OFAC de nacionales especialmente designados (Specially Designated Nationals, SDN) y personas bloqueadas. |
| [Screen 30](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/?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, todas estas entidades, organizaciones y personas que son objeto de sanciones se denominan comúnmente **partes restringidas, rechazadas o prohibidas**.  La OFAC publica la lista de SDN, que incluye más de 15 000 nombres de compañías 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://speakup.abbott.com/?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. | Es posible que los SDN se trasladen de un país a otro, y las personas estadounidenses tienen prohibido tratar con ellos dondequiera que se encuentren.  Además, cualquier entidad que sea propiedad en un 50 por ciento o más de un SDN o más también se considera una parte prohibida, independientemente de si esa entidad se nombra en la lista de SDN. Las personas estadounidenses tienen prohibido participar en casi todas las actividades con dichas entidades. |
| [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 (Bureau of Industry and Security, BIS) y el Departamento de Estado de los EE. UU. también mantienen listas de partes restringidas, que incluyen la Lista de personas rechazadas, la Lista de entidades, la Lista de partes no verificadas y la Lista de partes inhabilitadas.  Más adelante en este curso, aprenderá cómo investigar si sus socios comerciales potenciales y existentes figuran en las diversas listas de partes restringidas. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34)  [43\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificación rápida  ¡Compruebe sus conocimientos! |
| [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, gerente de ventas en Abbott, está realizando una investigación de partes restringidas en una compañía de suministros médicos en Zhejiang, un posible nuevo distribuidor en China. Aunque la compañía no aparece en ninguna lista de partes restringidas, el perfil del cliente indica que un miembro de la junta tiene el 75 % de la propiedad de la compañía y que este aparezca en la lista de SDN de la OFAC. Suponiendo que el distribuidor no aparece en ninguna lista de partes restringidas; ¿estaría bien hacer negocios con esta compañía? |
| [Screen 33](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal?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 | Sí, probablemente. Como la compañía no aparece en ninguna lista de partes restringidas, está bien hacer negocios con esta.  No, probablemente no. Aunque la compañía no figura en ninguna lista de partes restringidas, parece que es propiedad de un 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/AbbottCompete/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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  Aunque la compañía no figura en las listas de partes restringidas, parece ser propiedad de un SDN y requiere una investigación adicional. |
| [Screen 34](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf?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. | Haga clic en la flecha para comenzar la revisión.  Revisión  Tómese un momento para revisar algunos de los conceptos clave de esta sección. |
| [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 integrales  Las sanciones integrales, también conocidas como embargos, prohíben casi todas las transacciones con un país o un territorio sancionados, incluidos sus gobiernos, residentes y entidades organizados en el país sancionado o que operen desde ese país. |
| [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 o a objetivos específicamente determinados. Por ejemplo, las sanciones limitadas podrían restringir únicamente la importación y la exportación de ciertos productos. O bien, quizás apunten únicamente al gobierno de ciertos países. |
| [Screen 34](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx?showScreen=50_C_35)  [50\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 apuntan a personas o entidades en ciertos países. Se nombran como nacionales especialmente designados (Specially Designated Nationals, SDN) y personas bloqueadas. En conjunto, estas entidades, organizaciones y personas que son objeto de sanciones se denominan comúnmente partes restringidas, rechazadas o prohibidas. |
| [Screen 36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | Existen varias actividades que los programas de sanciones prohíben o restringen.  Veamos las principales actividades que contemplan las sanciones y analicemos 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 establecen que es ilegal la exportación de bienes, servicios, software o tecnología a un país sancionado o el comercio con una parte rechazada.  Las prohibiciones de exportación prohíben no solo las exportaciones directas a un país sancionado, sino también las exportaciones indirectas o reexportaciones a través de un tercer 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 tienen exenciones y autorizaciones generales que pueden permitirle exportar lo siguiente incluso cuando se prohíben otras exportaciones:   * Materiales informativos, equipaje personal, ropa, cosméticos y otras pertenencias personales (si viaja) * Ciertos alimentos, medicamentos y dispositivos médicos en el marco de una excepción humanitaria   Estas exenciones son limitadas, no se aplican de la misma manera en todos los programas, y, en la mayoría de los casos, se necesitan autorizaciones especiales. Antes de exportar o reexportar alimentos, medicamentos o dispositivos médicos conforme a un programa de sanciones, escriba a exports@abbott.com para su 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! | Verificación rápida  ¡Compruebe sus conocimientos! |
| [Screen 39](http://speakup.abbott.com/?showScreen=56_C_40)  [56\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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, representante de ventas de Abbott, asiste a una exposición en los EE. UU. Ashley, distribuidora irlandesa, se dirige a él para hablar de una oportunidad de ventas en Irán. Ashley propone que Bruno le venda y le envíe el producto a Irlanda, y, luego, ella se encargará de enviarlo a Irán. ¿Estaría bien continuar 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 | Sí, probablemente, ya que Abbott estaría exportando directamente a Irlanda, e Irlanda no figura en la lista de países sujetos a sanciones estadounidenses.  No, probablemente no porque, aunque el gobierno de los EE. UU. no prohíbe la exportación a Irlanda, sí prohíbe 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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  Aunque Bruno envíe el producto a Irlanda, sabe que el producto se reexportará a Irán, un país sancionado por los EE. UU. Sin la autorización del gobierno de EE. UU., esto constituye una violación de las prohibiciones de exportación de los EE. UU., que prohíben no solo las exportaciones directas a un país sancionado, como Irán, sino también las exportaciones indirectas o reexportaciones a través de un tercer país no sancionado, como Irlanda, sabiendo que se reexportarán a Irán. Las sanciones no pueden evitarse mediante el transbordo de bienes a través de otro país o la venta 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 bienes y servicios directamente de los países sancionados a los EE. UU., y más ampliamente prohíben cualquier negociación, en cualquier lugar, relacionada con productos o servicios que provengan de países sancionados.  Esto incluye la devolución de los productos exportados que ingresaron en el flujo de comercio del país sancionado. |
| [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 bienes del país sancionado que atraviesan un país no sancionado.  La restricción también se aplica a los bienes elaborados con materias primas o componentes de un país sancionado. Esto significa que un miembro del equipo de Adquisiciones que compra bienes para Abbott debe asegurarse de que ningún producto o componente, total o parcialmente, provenga, a sabiendas, de una persona o un país sancionados, independientemente de en qué punto se encuentre en la cadena de suministro. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | ¿Sabía usted?  Para los fines de Abbott, las prohibiciones de importación se aplican igualmente a las afiliadas, las subsidiarias y los empleados de Abbott que importen bienes y servicios de los países que son objeto de sanciones a cualquier país donde Abbott haga negocios. Asimismo, debemos enseñar a los proveedores de Abbott sobre nuestras expectativas en torno a su cumplimiento de los controles comerciales correspondientes. Si tiene alguna pregunta sobre los controles de importación relacionados con las sanciones, comuníquese con exports@abbott.com. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | A los ciudadanos estadounidenses se les permite viajar legalmente a la mayoría de los países sancionados.  Sin embargo, algunos programas de sanciones establecen que es ilegal gastar dinero o realizar ciertas actividades en un país sancionado sin una autorización de la OFAC. Incluso con una autorización correspondiente, ciertas actividades en el país, como reuniones de estrategias de ventas o conversaciones promocionales en Irán, por ejemplo, siguen estando prohibidas. |
| [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. | Por lo tanto, como empleado de Abbott ubicado en cualquier parte del mundo, debe consultar con Cumplimiento Comercial Global en exports@abbott.com antes de viajar por negocios a un 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. | Por lo general, los controles de comercio exterior y los programas de sanciones incluyen la prohibición de facilitar las actividades de otras personas.  Esta prohibición establece que es ilegal ayudar a una persona o a una compañía no estadounidenses en una transacción en la que a usted, como persona estadounidense (o empleado de una compañía con sede en los EE. UU.), no se le permita participar. Por ejemplo, una compañía estadounidense tiene prohibido remitir negocios con países sancionados a compañías o subsidiarias extranjeras que no estén sujetas a sanciones estadounidenses. |
| [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! | Verificación rápida  ¡Compruebe sus conocimientos! |
| [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. Ha visto la oportunidad de expansión a Cuba, pero sabe que el comercio no autorizado con Cuba sigue prohibido conforme a las sanciones comerciales estadounidenses. Sergio, de nacionalidad argentina, que trabaja para una compañía de marketing argentina, está muy involucrado en el mercado cubano. Se dirige a Gina para proponerle trabajar en nombre de Abbott a fin de crear oportunidades en el mercado cubano anticipándose al levantamiento de las sanciones a Cuba. Gina acepta remitir el negocio a la compañía de Sergio. ¿Estaría bien? |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 | Sí, probablemente, ya que el negocio con Cuba lo hará un tercero cuya compañía y país, Argentina, no están contemplados por la prohibición estadounidense de comerciar con Cuba.  No, probablemente no, ya que sigue siendo ilegal que una compañía estadounidense recurra a un tercero para facilitar negocios con un país que es objeto de sanciones, como Cuba.  Enviar |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47)  [68\_C\_47](mailto:exports@abbott.com?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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  Aunque Gina tiene la intención de recurrir a un tercero que no está sujeto a las sanciones comerciales estadounidenses, como empleada de una compañía estadounidense, no se le permite remitir negocios con países sancionados a compañías extranjeras que no están obligadas a cumplir con las sanciones estadounidenses. |
| [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. | Al igual que la prohibición de facilitar actividades, la mayoría de los programas de sanciones establecen que es ilegal ayudar a alguien a evitar las reglas de sanciones.  Por ejemplo, asesorar a alguien sobre cómo estructurar una transacción para que evite o evada las leyes de sanciones constituye una violación a las sanciones. Sin embargo, dar una explicación básica de lo que establecen las leyes de sanciones no constituye una violación de las sanciones, siempre y cuando no ofrezca asesoramiento estratégico sobre cómo evitar esas 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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) for any activity involving sanctioned countries. | La única manera legal de hacer negocios con un país sancionado sin violar el programa de sanciones y la política de Abbott es obtener una autorización 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 participar en actividades autorizadas.  Comuníquese con [exports@abbott.com](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) para consultas sobre cualquier actividad que involucre a 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. | Haga clic en la flecha para comenzar la revisión.  Revisión  Tómese un momento para revisar algunos de los conceptos clave de esta sección. |
| [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 prohíben no solo las exportaciones directas a un país sancionado, sino también las exportaciones indirectas o reexportaciones a través de un tercer 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](mailto:investigations@abbott.com?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 comerciales prohíben la importación de bienes y servicios directamente de los países sancionados a los EE. UU. La prohibición se extiende a las importaciones indirectas de bienes del país sancionado que atraviesan 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 negocios  A los ciudadanos estadounidenses se les permite viajar legalmente a la mayoría de los países sancionados. Sin embargo, algunos programas de sanciones establecen que es ilegal gastar dinero o realizar ciertas actividades en un país sancionado. Consulte con Cumplimiento Comercial Global en exports@abbott.com antes de viajar por negocios a un país sancionado. |
| [Screen 49](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx?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. | Facilitación de actividades de otras personas  Por lo general, los controles de comercio exterior y los programas de sanciones incluyen la prohibición de facilitar las actividades de otras personas. Es ilegal ayudar a una persona o a una compañía no estadounidenses en una transacción en la que a usted, como persona estadounidense (o empleado de una compañía con sede en los EE. UU.), no se le permita 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 eludir sanciones  Es ilegal ayudar a una persona a evitar las reglas de 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. | Como se mencionó anteriormente, tanto las leyes estadounidenses como la política de Abbott exigen que todos los empleados de Abbott (incluidos aquellos de nuestras subsidiarias y afiliadas extranjeras) cumplan con las reglamentaciones de las sanciones comerciales estadounidenses. |
| [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/AbbottCompete/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. | Las leyes estadounidenses prohíben hacer negocios con una persona o una organización que sea un SDN o figure en una lista de partes restringidas.  Todas las afiliadas de Abbott a nivel mundial deben investigar si sus posibles socios comerciales, clientes, proveedores, bancos, profesionales de la salud, investigadores principales, ponentes, destinatarios de donaciones, etc. figuran en listas de partes restringidas aplicables y pertinentes. |
| [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, las afiliadas de Abbott a nivel mundial deben seguir investigando a sus socios comerciales existentes para asegurarse de que no se incorporen a una lista de partes restringidas tras completarse la investigación 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. | La investigación es fundamental para cumplir con los programas de sanciones.  Para ayudarle a realizar la investigación, el Departamento de Cumplimiento Comercial Global de Abbott ha implementado un sistema que facilita y optimiza la investigación. Este sistema le permite investigar si un nombre o una entidad figuran en las listas actuales de partes restringidas, y, una vez que se carga un nombre o una entidad, el sistema los vuelve a investigar automáticamente cada vez que se actualizan las listas. Para acceder al sistema y a las instrucciones sobre cómo usarlo, comuníquese por correo electrónico a 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. | ¿Sabía usted?  El Procedimiento de investigación de partes rechazadas (CCTC8990.09.001) ofrece pautas para cumplir con los requisitos de investigación de partes rechazadas y se aplica a todas las subsidiarias y divisiones de Abbott a nivel mundial. |
| [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 la investigación revela que un nombre o una entidad aparecen en una lista de partes restringidas como una coincidencia exacta, debe continuar con la máxima precaución.  Debe suspender de inmediato las transacciones que involucren a la persona o a la entidad que figuran en la lista y comunicarse con CCTC\_DPS@abbott.com para que se realice una mayor diligencia debida. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58)  [84\_C\_58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | Se prohíbe la mayoría de las transacciones con partes rechazadas (pero no todas).  El programa de sanciones específico de cada país tiene excepciones, exenciones y actividades autorizadas que pueden permitir que una transacción en particular siga adelante. Para obtener más información sobre los requisitos de investigación de partes rechazadas de Abbott, visite la página de investigación de partes rechazadas en Abbott World. |
| [Screen 58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 su negocio, esté atento a las señales de alerta que pueden advertirle de una posible violación a un programa de sanciones comerciales o que podrían indicar que un producto está destinado a un uso final, un usuario o un destino finales 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. | Identificar una señal de alerta no significa que la transacción no puede o no debe continuar, pero le advierte de circunstancias sospechosas que deben investigarse antes de proceder. |
| [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. | Ignorar las señales de alerta y continuar con una transacción sabiendo que se produjo una violación o que está a punto de producirse una constituyen una violación de las reglamentaciones.  Por ejemplo, si el nombre del hospital del usuario final indica posibles relaciones con un país sancionado (como “Hospital cubano” ubicado en Qatar), esto debería tratarse como una señal de alerta que requiere mayor investigación antes de proceder. |
| [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/AbbottCompete/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. | Estas son algunas otras señales de alerta a las que debe estar atento:   * Una clienta rechaza la instalación de rutina, la capacitación o el servicio de mantenimiento de un producto que ha comprado recientemente (p. ej., un analizador de diagnóstico). * Un cliente está dispuesto a pagar en efectivo un artículo que normalmente se pagaría en cuotas. * Observa un aumento cuantioso e inexplicable en los pedidos de un cliente.   La lista anterior no es exhaustiva, por lo que siempre esté atento a otras posibles señales de alerta. Puede encontrar más ejemplos de señales de alerta en la Política financiera corporativa CFM 8990: Leyes y reglamentaciones de control de exportaciones y comercio exterior de los EE. UU. Si observa alguna señal de alerta, comuníquese con exports@abbott.com para obtener más 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! | Verificación rápida  ¡Compruebe sus conocimientos! |
| [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 opciones son señales de alerta que deben advertirle que tal vez esté tratando 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 compañía con sede en Roma que tiene relaciones con Irán le solicita que envíe un pedido a Turquía, uno de los vecinos de Irán.  Se encuentra con un cliente en Bélgica. La compañía se llama International Trade Co. of Syria.  Un agente de compras se resiste a informarle sobre el destino de un producto nutricional que usted vende.  Los pedidos de ensayos provienen de un lugar diferente del lugar al que vendió el analizador.  Enviar |
| [Screen 62](mailto:exports@abbott.com?showScreen=92_C_63)  [92\_C\_63](mailto:exports@abbott.com?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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  Todas estas opciones son ejemplos de señales de alerta que deben advertirle que tal vez esté tratando 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/AbbottCompete/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 violaciones a los programas de sanciones estadounidenses pueden dar lugar a sanciones civiles superiores a 300 000 USD por violación y sanciones penales de hasta 1 millón de USD y/o 20 años de prisión por violación.  También puede haber otras consecuencias, como la publicidad negativa y la pérdida de privilegios de exportación. |
| [Screen 64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | La divulgación voluntaria de una violación es un factor atenuante significativo en términos de reducción de sanciones.  Si toma conocimiento de posibles violaciones, comuníquese de inmediato con Cumplimiento Comercial Global, llamando al +1-224-668-9585, o bien, con Normativa y Cumplimiento Legales, llamando al +1-224-668-5635. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 complicados y pueden cambiar en respuesta a eventos internacionales.  HAGA CLIC EN LA FLECHA HACIA ADELANTE PARA SABER QUÉ PUEDE HACER A FIN DE CUMPLIR TOTALMENTE CON TODOS LOS CONTROLES DE COMERCIO EXTERIOR Y LOS PROGRAMAS DE SANCIONES ESTADOUNIDENSES. |
| [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/AbbottCompete/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. | Siga las políticas y los procedimientos  Conozca y siga las políticas y los procedimientos de Abbott para procesar y revisar las actividades comerciales que podrían verse afectadas por los 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. | Esté atento a las señales de alerta  Siempre esté atento a las señales de alerta que indican posibles violaciones a las sanciones. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66)  [98\_C\_66](mailto:investigations@abbott.com?showScreen=98_C_66) | Stop the Transaction  If you spot a red flag, immediately stop the transaction and contact exports@abbott.com for guidance. | Detenga la transacción  Si detecta una señal de alerta, detenga inmediatamente la transacción y comuníquese con exports@abbott.com para obtener orientación. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66)  [99\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | Investigue a los socios comerciales  Investigue siempre si sus posibles socios comerciales, clientes, proveedores, profesionales de la salud, etc. figuran en listas de partes restringidas aplicables y pertinentes, y asegúrese de que se investigue a los socios existentes de forma continua. |
| [Screen 65](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information?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. | Plantee preguntas e inquietudes  Si tiene alguna pregunta o inquietud sobre las sanciones, debe plantearla de inmediato 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. | Haga clic en la flecha para comenzar la revisión.  Revisión  Tómese un momento para revisar algunos de los conceptos clave de esta sección. |
| [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. | Investigación de partes rechazadas  Todas las afiliadas de Abbott a nivel mundial deben investigar si sus posibles socios comerciales, clientes, proveedores, bancos, profesionales de la salud, investigadores principales, ponentes, destinatarios de donaciones, etc. figuran en listas de partes restringidas aplicables y pertinentes. |
| [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 investigación de partes rechazadas de Abbott  El sistema de investigación de partes rechazadas de Abbott facilita y optimiza la investigación. Para acceder al sistema y a las instrucciones sobre cómo usarlo, comuníquese por correo electrónico a CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67)  [104\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 la Lista de restricciones  Si la investigación revela que un nombre o una entidad aparecen en una lista de partes restringidas como coincidencia, suspenderá de inmediato las transacciones que involucren a la persona o entidad de la lista y comunicarse con CCTC\_DPS@abbott.com para realizar una diligencia debida adicional. |
| [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/AbbottCompete/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 alerta  Durante el curso normal de su negocio, esté atento a las señales de alerta que pueden advertirle de una posible violación a un programa de sanciones comerciales, o que podrían indicar que un producto está destinado a un uso final, un usuario o un destino finales no deseados. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | Violaciones de los Programas de Sanciones Comerciales Estadounidenses  Las violaciones a los programas de sanciones estadounidenses pueden dar lugar a sanciones civiles superiores a 300 000 USD por violación y sanciones penales de hasta 1 millón de USD y/o 20 años de prisión por violación. |
| [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 tiene alguna pregunta o inquietud sobre las sanciones, debe plantearla de inmediato 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/AbbottCompete/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 | Tómese un momento para confirmar que comprende sus responsabilidades relacionadas con las sanciones comerciales.  Confirmo que comprendo mis responsabilidades en relación con las sanciones comerciales y que sé dónde encontrar y revisar las políticas y los procedimientos aplicables.  Confirmar |
| [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/AbbottCompete/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 Verificación de conocimientos a continuación consiste en 10 preguntas. Debe obtener una calificación del 80 % o superior para completar este curso con éxito.  CUANDO ESTÉ LISTO, HAGA CLIC EN EL BOTÓN VERIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 estadounidense y empleada de Abbott en Canadá. Le piden que organice un viaje a Cuba para un grupo de sus colegas canadienses, que incluya la reserva de alojamientos de hotel en La Habana y algunos recorridos turísticos. Canadá no le aplica sanciones económicas a Cuba. ¿Está bien que Julie organice este viaje? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71)  [112\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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. | Hay varias razones por las que Julie debe abstenerse de participar en la organización del viaje:   * Como ciudadana estadounidense, Julie se considera una “persona estadounidense” y está sujeta a las sanciones comerciales a Cuba, independientemente de dónde resida. * Como persona estadounidense, Julie no puede ayudar a personas no estadounidenses a viajar a Cuba por negocios ni por ningún otro motivo.   Como empleada de Abbott, una compañía estadounidense, Julie debe cumplir con todos los programas de sanciones y controles comerciales estadounidenses en todos los países en los que Abbott hace 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/AbbottCompete/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, gerente de Desarrollo de Negocios de Abbott en los EE. UU., recibió una solicitud de exportación de bienes y servicios a Irán. Conocía la restricción general que impide las exportaciones de EE. UU. a Irán, por lo que transmitió el negocio a su colega en España. ¿Está bien? |
| [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/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71) | [1] Yes. | [1] Sí. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 remitido el negocio a su colega en España por estas razones:   * El recurrir a una subsidiaria para tratar con un país sancionado, como Irán, se considera una facilitación de actividades de otras personas, y está prohibido. Remitir el negocio a la subsidiaria probablemente viole las sanciones de la OFAC, aunque la subsidiaria nunca se involucre realmente en ningún negocio con Irán. La prohibición de la facilitación establece que es ilegal ayudar a una persona o una compañía no estadounidenses en cualquier transacción en la que, a usted, como persona estadounidense (o empleado de una compañía con sede en los EE. UU.), no se lo autorice a participar o no se le permita participar.   Debido a que el colega de James es empleado de Abbott, una compañía estadounidense, al igual que James, debe cumplir con todos los programas de sanciones y controles comerciales estadounidenses en España y en todos los países en los que Abbott hace negocios. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 las siguientes se consideran personas estadounidenses que deben cumplir con las sanciones comerciales estadounidenses?  Marque todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71)  [120\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71) | [1] A U.S. citizen who resides permanently in Israel. | [1] Un ciudadano estadounidense residente 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/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71) | [2] The Paris affiliate of a U.S. company. | [2] La afiliada en París de una compañía estadounidense. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71)  [122\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 compañía mexicana ubicada en Juárez que realiza ventas 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. mientras se encuentra de 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 estadounidenses se aplican a todas las “personas estadounidenses”. La definición de una persona estadounidense incluye:   * Compañías constituidas o con sede en los EE. UU. (incluido Puerto Rico) * Empleados de compañías estadounidenses (incluidas aquellas con sede en Puerto Rico), así como los empleados de sus afiliadas no estadounidenses * Ciudadanos estadounidenses o residentes permanentes de los EE. UU., independientemente de dónde se encuentren * Cualquier persona que se encuentre en los EE. UU., incluido alguien que viaje por vacaciones * Cualquier subsidiaria extranjera de una compañía con sede en los EE. UU. o una entidad de propiedad de los EE. UU. o controlada por los EE. UU.   Por lo tanto, el ciudadano estadounidense que vive en Israel, la afiliada en París de la compañía estadounidense y el ciudadano danés que se encuentra de vacaciones en los EE. UU. todos se categorizan como “personas estadounidenses”. Sin embargo, la compañía mexicana en Juárez no se categoriza como tal, aunque comercia con los EE. UU. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 siguientes acciones de una compañía estadounidense probablemente violen las sanciones comerciales estadounidenses?  Marque 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/AbbottCompete/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 bienes 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/AbbottCompete/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 alimentos y medicamentos a un país sancionado sin la autorización de la OFAC o la BIS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71)  [128\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71) | [3] Selling to a company owned by an SDN. | [3] Realizar ventas a una compañía de propiedad de un 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 equipos a un instituto de investigaciones vinculado con el gobierno de Irán. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 bienes que contengan componentes, materiales o ingredientes que provengan 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 probablemente violen las sanciones comerciales estadounidenses.   * Una compañía estadounidense no puede recurrir a un país no sancionado, como Francia, para reexportar bienes a un país sancionado, como Corea del Norte. * Es posible que se permitan las exportaciones de alimentos y medicamentos a un país sancionado por razones humanitarias, pero solo con la autorización correspondiente de la OFAC o de la BIS. * Las sanciones comerciales estadounidenses prohíben realizar ventas a una compañía que sea propiedad en un 50 % o más de un SDN. * Es una violación de las sanciones estadounidenses vender equipos a una compañía que tiene una vinculación con un país sancionado, como Irán.   Una compañía estadounidense no puede comprar bienes, ni en su totalidad ni en parte, que hayan sido producidos, fabricados, extraídos o procesados en un país sancionado o adquiridos 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/AbbottCompete/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] Istanbul Distributors, organizada conforme a las leyes de Turquía, es cliente de Abbott. Istanbul Distributors hace un pedido a Abbott de cinco (5) dispositivos de diagnóstico. El agente de compras solicita específicamente que todo el etiquetado y el empaque del envío sea haga en farsi, ya que los dispositivos están destinados a reexportarse a Irán. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 impone sanciones económicas a Irán. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 ninguno de los documentos relacionados con la transacción indique que los dispositivos están destinados 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 autorización porque Abbott sabe que los dispositivos están destinados 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. | El enviar bienes de los EE. UU. a un país no sancionado, como Turquía, con la intención de reexportarlos a un país objeto de sanciones, como Irán, sería una violación del programa de sanciones estadounidenses. Abbott no puede vender los dispositivos a Istanbul Distributors sin una autorización porque Abbott sabe que los dispositivos están destinados a reexportarse a Irán. Incluso sin saber explícitamente que los dispositivos están destinados a Irán, la solicitud del etiquetado en farsi es una señal de alerta que nos obligaría a hacer preguntas sobre el destino final previsto. |
| [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 a personas o a 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. | Si bien las sanciones comerciales se pueden imponer a países, también pueden imponerse a personas y a entidades que se sospeche que realizan actividades ilegales. Esto puede ayudar a prevenir la propagación de empresas criminales. Los gobiernos de varios países mantienen los datos de estas personas y entidades en listas, y las sanciones que se les imponen se denominan sanciones basadas en listas. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 siguientes medidas se podrían adoptar en relación con una compañía con sede en los EE. UU. que importa equipos médicos reacondicionados marcados con “Hecho en Irán” de médicos iraníes con sede en Europa?  Marque 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] Ninguna. Los bienes 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 tienen la debida autorización, es posible que la compañía tenga que pagar una multa superior a 300 000 USD por violación. |
| [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 existen pruebas de que los propietarios de la compañía están ocultando intencionalmente el verdadero país de origen, pueden ser procesados, y, si se los declara culpables, pueden ser 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. | Por lo general, las reglas de la OFAC prohíben las importaciones de Irán. Las violaciones a las sanciones estadounidenses pueden dar lugar a sanciones civiles superiores a 300 000 USD por violación. Además, si se determina que la violación es de naturaleza delictiva, pueden aplicarse sanciones más severas y una posible pena de prisión. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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] Usted ha investigado a un posible cliente para ver si figura en cualquiera de las listas de partes restringidas aplicables y pertinentes. El cliente no aparece en ninguna de las listas. Su gerente comparte una señal de alerta que identificó sobre el cliente. Usted decide no analizar la señal de alerta porque ya ha investigado al cliente. ¿Está bien? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 alerta le advierten de circunstancias sospechosas que deben investigarse antes de proceder. Si usted no investiga la señal de alerta y termina haciendo negocios con una parte restringida, es posible que se lo declare culpable de violar las leyes de sanciones comerciales estadounidenses, incluso si sus violaciones son involuntarias. |
| [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 siguientes opciones debe advertirle que una transacción posiblemente violaría las leyes de sanciones comerciales estadounidenses? |
| [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 un pedido se entregue a un lugar 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 en pagar en efectivo un artículo costoso que normalmente se pagaría en cuotas. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 compañía con la que está tratando indica posibles vínculos 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 del producto no se ajustan a las especificaciones técnicas de los productos que normalmente se encuentran en el país al que se envía el producto. |
| [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 opciones 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 acciones deben despertar señales de alerta o señales de advertencia, ya que todas indican posibles violaciones a las leyes de sanciones comerciales estadounidenses. |
| [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 debe comunicarse si tiene alguna pregunta o si desea obtener más información sobre los programas de sanciones? Marque todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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 Global |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/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] Asuntos Públicos |
| [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 y Cumplimiento Legales (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 tiene preguntas o si desea obtener más información sobre los programas de sanciones, comuníquese con Cumplimiento Comercial Global y con Normativa y Cumplimiento Legales (LR&C) por correo electrónico a 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 existen resultados disponibles, ya que no completó la Verificación de conocimientos.  ¡Felicitaciones! Aprobó con éxito la Verificación de conocimientos.  Para revisar los resultados a continuación, haga clic en cada pregunta.  Al finalizar, haga clic en la flecha hacia adelante para realizar una breve encuesta.  Lo sentimos. No aprobó la Verificación de conocimientos. Tómese unos minutos para revisar los resultados a continuación haciendo clic en cada pregunta.  Cuando esté listo, haga clic en el botón Realizar nuevamente. |
| [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] Como resultado de esta sesión, comprendo mejor las sanciones comerciales.  Totalmente en desacuerdo  En desacuerdo  Neutral  De acuerdo  Totalmente 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 obtener 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. | GERENTE O SUPERVISOR  Si detecta una señal de alerta al tratar con un socio comercial, si tiene inquietudes relacionadas con intentos de alguien de eludir sanciones o si tiene preguntas generales sobre los programas de sanciones comerciales, hable siempre con su gerente. Su gerente lo conoce a usted y a su entorno de trabajo y debe ser capaz de ayudarle a abordar la situación de manera adecuada. También puede comunicarse con su gerente si tiene preguntas sobre la manera en que este curso se aplica a sus responsabilidades laborales 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.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) 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 | ESTÁNDARES ESCRITOS   * Revise el [Código de Conducta Comercial](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html" \t "_blank) de Abbott para obtener orientación sobre el cumplimiento de todas las reglas de comercio aplicables. * Consulte las siguientes políticas y procedimientos corporativos para procesar y revisar las actividades comerciales que podrían verse afectadas por los programas de sanciones. Haga clic [aquí](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html" \t "_blank) para acceder a los documentos en Abbott World. * Política legal corporativa 60-3: Leyes de embargo y control de comercio exterior de los EE. UU. * CFM 8990: Sanciones y controles de comercio exterior * CCTC8990.01.001: Controles a las transacciones asimiladas a las exportaciones * CCTC8990.03.001: Solicitudes de autorizaciones de exportación/reexportación de la BIS * CCTC8990.09.001: Procedimiento de investigación de partes rechazadas * CCTC8990.10.001: Procedimiento de autorización de la OFAC * CCTC8990.10.003: Actividades comerciales que involucran autorizaciones generales de la OFAC * CCTC8990.10.004: Interacciones con profesionales de la salud y países sancionados   CCTC8990.11.001: Clasificaciones de los 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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html)  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 Global  Cumplimiento Comercial Global es un recurso corporativo disponible para tratar sus preguntas o inquietudes sobre los programas de sanciones comerciales. Si tiene alguna pregunta o le gustaría obtener más información sobre los programas de sanciones, comuníquese con:  Teléfono: +1-224-668-9585  Correo electrónico: [exports@abbott.com](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html)  Sitio web:   * Puede obtener más información sobre la investigación de partes rechazadas en Abbott World haciendo clic [aquí](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html" \t "_blank).   Si tiene alguna inquietud sobre una posible violación, comuníquese de inmediato con Cumplimiento Comercial Global, llamando al +1-224-668-9585, o bien con Normativa y Cumplimiento Legales, llamando al +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. | División Legal  Comuníquese con la División Legal, llamando al +1-224-668-5635, si tiene preguntas o inquietudes sobre las implicaciones legales de las posibles violaciones a las 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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) page on the [OEC website](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) on Abbott World. * Visit [Speak Up](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) 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 Oficina de Ética y cumplimiento (Office of Ethics and Compliance, OEC) es un recurso corporativo disponible para abordar sus preguntas o inquietudes sobre cumplimiento, incluidas las interacciones que podrían suscitarse en relación con comidas, viajes y entretenimiento.   * Visite la página de [Contacto de OEC](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) en el [sitio web de OEC](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) en Abbott World. * Visite la línea de ayuda [Speak Up](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) para hablar de sus inquietudes sobre posibles violaciones de nuestro Código de Conducta Comercial o de nuestras políticas. [Speak Up](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) está disponible en todo el mundo y en múltiples idiomas, las 24 horas, 7 días a la semana.   También puede enviar un correo electrónico a [investigations@abbott.com](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html). |
| [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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) for a full transcript of the course | Recursos del curso  Transcripción  Haga clic [aquí](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html" \t "_blank) para obtener una transcripción completa del curso |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Bienvenido(a) |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Sanciones y 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 sanciones comerciales |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Propósito de las sanciones comerciales |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Violación de las sanciones comerciales |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | Compromiso de Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | Definición de personas estadounidenses |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Otros programas de sanciones |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Verificación 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 integrales |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Sanciones limitadas |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Sanciones basadas en listas |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Verificación rápida |
| 198\_toc\_22 | Review | Revisión |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Índice |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | El impacto en nuestro negocio |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Introducción |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Exportación y reexportación |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Verificación rápida |
| 204\_toc\_28 | Importation | Importación |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Viajes de negocios |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Facilitación de actividades de otras personas |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Verificación rápida |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Intento de eludir 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 investigar a los socios comerciales |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Sistema de investigación de partes rechazadas |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Lo que debe hacer si encuentra un nombre en una lista de partes restringidas |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Señales de alerta |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Verificación rápida |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Consecuencias de las violaciones a las sanciones comerciales |
| 219\_toc\_43 | What to Do | Qué hacer |
| 220\_toc\_44 | Review | Revisión |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Índice |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Su compromiso |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Su compromiso |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Verificación 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 contactarse con el sistema de gestión de aprendizaje (LMS). Haga clic en “Aceptar” para continuar y revisar el curso. Nota: es posible que la certificación del curso no esté disponible. Haga clic en “Cancelar” para salir. |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Todas las preguntas están sin responder. |
| 231\_string\_3 | Questions | Preguntas |
| 232\_string\_4 | Question | Pregunta |
| 233\_string\_5 | not answered | no respondida |
| 234\_string\_6 | That's correct! | ¡Eso es correcto! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | ¡Eso es incorrecto! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Comentarios: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Sanciones y cumplimiento comercial |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Verificación de conocimientos |
| 239\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 240\_string\_12 | Retake | Realizar nuevamente |
| 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 atención médica, es fundamental que siempre hagamos lo correcto por todas las personas a las que servimos. Esto incluye cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables. En este curso, los empleados aprenderán cómo cumplir con las sanciones comerciales estadounidenses, los tipos de actividades incluidas y cómo reconocer las señales de advertencia de posibles violaciones. Completar este curso le llevará aproximadamente 30 minutos. |
| 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... | Comentario… |

Interactions with Competitors

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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) | Interactions with Competitors  Click the forward arrow. | Interacciones con competidores.  Haga clic en la flecha hacia adelante. |
| [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) | 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, estamos comprometidos con el trato justo y a cumplir con las leyes de competencia.  La competencia beneficia a todos, desde las empresas hasta los consumidores y la economía en su conjunto. La competencia da como resultado mercados dinámicos, lo que conduce a una mayor productividad y un mejor valor para los consumidores. |
| [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) | 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. | Cuando finalice este curso, usted podrá:   * Explicar qué es el comportamiento anticompetitivo, a quién afecta y cómo. * Reconocer que existen leyes y regulaciones diseñadas a prevenir el comportamiento anticompetitivo. * Comprender las expectativas de Abbott para hacer negocios de la manera correcta en todo el mundo.   Saber dónde obtener ayuda y apoyo. |
| [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) | [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 al antimonopolio  2 minutos  [3] Leyes y regulaciones  4 minutos  [4] El impacto en nuestro negocio y nuestras responsabilidades  5 minutos  [5] Su compromiso  1 minuto  [6] Verificación de conocimientos  3 minutos  Progreso del aprendizaje  Esta sección ya está disponible. |
| [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) | 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 nuestras actividades laborales diarias, a veces interactuamos con la competencia.  Estas interacciones pueden tener lugar en entornos formales, como cuando participamos en convocatorias a licitaciones o reuniones de asociaciones comerciales, o bien, en entornos menos formales como encuentros casuales en consultorios médicos. Independientemente del entorno, cualquier interacción con un competidor podría suponer un riesgo para usted y para Abbott. |
| [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) | 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 atención médica, es fundamental que siempre hagamos lo correcto por todas las personas a las que servimos.  Esto incluye cumplir con las leyes antimonopolio diseñadas para prevenir la competencia desleal. |
| [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) | 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 conocidas como leyes antimonopolio, existen para proteger a los consumidores de una conducta que sea anticompetitiva, fraudulenta o desleal.  Estas leyes prohíben acuerdos que eliminen o desalienten la competencia y se aplican a muchos aspectos de nuestro negocio, como las relaciones con la competencia, los precios, las prácticas de comercialización y comercio, y los términos de venta a distribuidores y otros clientes. |
| [Screen 7](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.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) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificación rápida  ¡Compruebe sus conocimientos! |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8)  [9\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8) | It is okay during an informal conversation to discuss product prices with competitors? | Está bien conversar sobre los precios de los productos con nuestros competidores durante una conversación informal. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8)  [10\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8) | True  False  Submit | Verdadero  Falso  Enviar |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8)  [11\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  Siempre debemos tener cuidado al interactuar con la competencia. No debe hablar con los competidores de temas de negocios, por ejemplo, precios, términos de venta, planes de negocio o comercialización, márgenes, costos, capacidad de producción, niveles de inventario o descuentos. |
| [Screen 9](mailto:exports@abbott.com?showScreen=13_C_10)  [13\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11)  [14\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Las normas de Abbott sobre competencia leal son consecuentes con nuestro compromiso de hacer negocios con honestidad, lealtad e integridad.  Estas normas están disponibles en el Código de Conducta Comercial de Abbott y en la Política Global de Ética y Cumplimiento de Abbott sobre Normas Comerciales. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11)  [15\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Cómo asegurarnos de que nuestras interacciones con la competencia sean apropiadas  Están estrictamente prohibidos los acuerdos o las conversaciones con competidores en relación con precios, volúmenes, limitaciones o controles sobre la producción o el volumen de ventas, asignación de clientes o mercados, convocatorias a licitaciones, solicitudes de propuestas u ofertas de licitaciones.  También están prohibidos los boicots. Acordar con un competidor no negociar con otra empresa o proveedor, o alentar a otros a no hacerlo, podría interpretarse como competencia desleal. |
| [Screen 10](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/?showScreen=16_C_11)  [16\_C\_11](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance?showScreen=16_C_11) | Adhering to the Laws  We are committed to complying with competition laws in every country where we do business. | Adhesión a las leyes  Estamos comprometidos con el cumplimiento de las leyes de competencia en todos los países en los que hacemos negocios. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11)  [17\_C\_11](http://speakup.abbott.com/?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 leales y basados en el mérito  Abbott se compromete a competir de manera leal en todas las convocatorias a licitaciones, solicitudes de propuestas y ofertas de licitaciones. Se prohíben estrictamente la colusión con la competencia, el fraude en las licitaciones y acciones similares que podrían afectar de manera inapropiada los resultados de los procesos de selección. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11)  [18\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 la orden del día para garantizar que solo se traten temas apropiados. Nunca participe en conversaciones sobre precios, convocatorias a licitaciones, boicot a terceros, asignación de clientes o territorios, o limitación del volumen de producción o de ventas.  Si alguien comienza a hablar sobre estos asuntos, actúe de inmediato. Retírese de la reunión y solicite que se registren sus objeciones. Haga un gesto fuerte y contundente al retirarse, para que otros recuerden que se retiró debido a una conversación prohibida. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11)  [19\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 laboral  Según las leyes de competencia, los competidores son, no solo las compañías con las que compite Abbott para vender nuestros productos y las que competimos para contratar empleados.  Por ejemplo, conversar sobre las compensaciones de los empleados con otra compañía, o bien, acordar con otra compañía no contratar a los empleados de la otra compañía (acuerdos de no usar la “caza furtiva”) también puede verse como anticompetitivo. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11)  [20\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Informe de presuntas violaciones  Nos comprometemos a informar cualquier violación real o presunta de las políticas de Abbott relacionada con la competencia desleal. Podemos hacerlo a través de OEC, de la División Legal o de la línea Speak Up. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12)  [21\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificación rápida  ¡Compruebe sus conocimientos! |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12)  [22\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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? | Usted es un gerente de ventas regional responsable de Abbott Vascular en Turquía. Está considerando presentar una oferta para licitar el suministro de productos en un importante hospital público en su área. Sabe que el contrato actualmente está en manos de una empresa local. Antes de invertir mucho tiempo en armar la oferta, se comunica con una contraparte de Medtronic para averiguar si ellos harán una oferta. ¿Está bien? |
| [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 haya hablado sobre precios, descuentos, rebajas o cualquier otro término de la oferta.  Sí, ya que el objetivo de la conversación es saber si Medtronic ofrecerá o no.  No. Cualquier conversación con competidores sobre precios o estrategias de licitación está estrictamente prohibida.  Enviar |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12)  [24\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  Aunque no hay indicios de que la llamada tenga por objeto manipular la oferta, cualquier conversación con un competidor sobre los términos de una oferta o estrategias podría considerarse perjudicial para la competencia.  Por ejemplo, si tanto Medtronic como Abbott se abstienen de presentar ofertas competitivas, esto podría dejar la puerta abierta para que una sola empresa presente ofertas por el contrato. Esto podría ocasionar que el hospital pague más de lo previsto en una situación de competencia. Posteriormente, las autoridades podrían considerar que esto es un tipo de supresión de licitaciones. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13)  [25\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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? | Usted es un director de ventas de área del negocio Rapid Diagnostics de Abbott en África Oriental. En una reunión con un distribuidor local que distribuye equipos de pruebas de diagnóstico para usted y un competidor líder, recibe una lista de clientes en los que el distribuidor dice que debería centrar sus iniciativas de comercialización de diagnóstico rápido. Se explica que se le ha dado a su competidor una lista de similar extensión con diferentes clientes para que los esfuerzos de comercialización de las dos empresas no se superpongan. Dado que el distribuidor es responsable de la venta final de los productos de las empresas, usted acepta limitar sus esfuerzos de comercialización a los clientes de la lista. ¿Está bien? |
| [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/AbbottUTA/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. | ¡Eso es correcto!  ¡Eso es incorrecto!  La asignación de mercado o de clientes es casi siempre ilegal. El hecho de que el acuerdo esté siendo organizado por un tercero, en este caso un distribuidor local, no cambia el hecho de que dividir a los clientes o áreas geográficas para evitar la competencia probablemente derive en que los clientes deban pagar más por sus equipos de diagnóstico.  Al comunicarse con proveedores y distribuidores externos, es importante que esté atento a cualquier acuerdo que pueda interpretarse como una limitación de la competencia. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14)  [29\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Haga clic en la flecha para comenzar la revisión.  Revisión  Tómese un momento para revisar algunos de los conceptos clave de esta sección. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14)  [30\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Leyes de 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 leales y basados en el mérito  Abbott se compromete a competir de manera leal en todas las convocatorias a licitaciones, solicitudes de propuestas y ofertas de licitaciones. Se prohíben estrictamente la colusión con la competencia, el fraude en las licitaciones y acciones similares que podrían afectar de manera inapropiada 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  Nunca participe en conversaciones sobre precios, convocatorias a licitaciones, boicot a terceros, asignación de clientes o territorios o limitación del volumen de producción o 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. | Cómo proceder ante conversaciones anticompetitivas  Si alguien comienza una conversación sobre temas de negocios confidenciales, actúe de inmediato. Retírese de la reunión y solicite que se registren sus objeciones. Haga un gesto fuerte y contundente al retirarse, para que otros recuerden que se retiró debido a una 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/AbbottUTA/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. | Informe de presuntas violaciones  Nos comprometemos a informar cualquier violación, real o presunta, de las políticas de Abbott relacionada con la competencia desleal. Podemos hacerlo a través de OEC, de la División Legal o de la línea Speak Up. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16)  [36\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Las Normas globales de Abbott sobre competencia leal son consecuentes con nuestro compromiso de hacer negocios con honestidad, lealtad e integridad.  Describen a nivel integral el compromiso de Abbott de cumplir con las leyes de competencia en todos los países en los que hacemos negocios. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17)  [37\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 emprendido acciones contra competidores que se han confabulado para limitar la competencia.  Las sanciones por comportamiento anticompetitivo han aumentado significativamente en los últimos años. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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, existen otras consecuencias.  Dado que la conducta anticompetitiva suele dar precios más o menos opciones para los consumidores, una empresa que comete tales delitos arriesga a dañar gravemente su reputación ante sus clientes. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 usted conozca y respete las leyes y regulaciones que rigen la competencia en los países y regiones donde opera.  Un empleado que comete actos anticompetitivos está violando 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/AbbottUTA/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 se enfrente a una decisión difícil, tómese su tiempo para pensar bien las cosas.   * Piense en las leyes, políticas y procedimientos que podrían verse comprometidos. * Piense en los riesgos para usted y la empresa. * Piense en el efecto que su decisión tendrá en los demás.   Pero, sobre todo, piense en sus opciones. Porque siempre tiene opciones. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21)  [41\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Recuerde que no importa lo que pase; si toma la decisión correcta, Abbott siempre lo apoyará. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22)  [42\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Recuerde, 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/AbbottUTA/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, como diferenciales de precios, precios de lista o servicios gratuitos, podría considerarse colaboración ilegal, y debe evitarse. No es necesario un acuerdo formal con un competidor a partir de estas conversaciones para que sean anticompetitivas. |
| [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 licitaciones públicas  Cualquier conversación entre competidores sobre convocatorias a licitaciones públicas, ofertas de licitaciones y solicitudes de propuestas (Requests for Proposals, RFP) podría verse como una colaboración ilegal, y debe evitarse. No es necesario un acuerdo formal con un competidor a partir de estas conversaciones para que sean anticompetitivas. |
| [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/AbbottUTA/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 el mercado o la asignación de clientes  Cualquier conversación entre competidores sobre el mercado o la asignación de clientes podría considerarse colaboración ilegal, y debe evitarse. No es necesario un acuerdo formal con un competidor a partir de estas conversaciones para que sean anticompetitivas. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22)  [46\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 grupales  Cualquier conversación que tenga lugar entre competidores con respecto a boicotear a terceros, como proveedores, distribuidores o minoristas, podría verse como una colaboración ilegal, y debe evitarse. No es necesario un acuerdo formal con un competidor a partir de estas conversaciones para que sean anticompetitivas. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22)  [47\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 limitar o controlar el volumen de producción o de ventas  Cualquier conversación con la competencia sobre la limitación o el control de los volúmenes de producción o de ventas podría considerarse colaboración ilegal, y debe evitarse. No es necesario un acuerdo formal con un competidor a partir de estas conversaciones para que sean anticompetitivas. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 comunicarse con proveedores y distribuidores externos, es importante que esté atento a cualquier acuerdo que pueda interpretarse como una limitación de la competencia. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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. | Haga clic en la flecha para comenzar la revisión.  Revisión  Tómese un momento para revisar algunos de los conceptos clave de esta sección. |
| [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/AbbottUTA/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. | Sus responsabilidades  Como empleado de Abbott, es importante que conozca y respete las leyes y regulaciones que rigen la competencia en los países y regiones donde opera. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 identificar un comportamiento anticompetitivo  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/AbbottUTA/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. | Pensar detenidamente las cosas  Cuando se enfrente a una decisión difícil, tómese su tiempo para pensar bien sobre lo siguiente:   * Qué leyes, políticas y procedimientos podrían verse comprometidos. * Los riesgos para usted y para la compañía. * El impacto que su decisión tendrá sobre los demás.   Sus opciones. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 | Tómese un momento para confirmar que está de acuerdo con ambas declaraciones.  Conozco y comprendo las normas de Abbott en torno a las interacciones con competidores y cómo se relacionan con el entorno en el cual Abbott opera.  Comprendo que debo cumplir con las normas de Abbott en torno a las interacciones con competidores, que están disponibles en el Código de Conducta Comercial de Abbott y en la Política Global de Ética y Cumplimiento de Abbott sobre Normas Comerciales.  Confirmar |
| [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 Verificación de conocimientos a continuación consiste en 5 preguntas. Debe obtener una calificación del 80 % o superior para completar este curso con éxito.  CUANDO ESTÉ LISTO, HAGA CLIC EN EL BOTÓN VERIFICACIÓN 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/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27) |  |  |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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] Usted es responsable de la fabricación de reactivos en Estados Unidos. Durante una conferencia, usted y algunas de sus contrapartes en empresas de la competencia conversan de manera "extraoficial" sobre uno de sus proveedores. Aunque no se llega a un acuerdo formal, varias de estas contrapartes indican que ya no trabajarán con un proveedor en particular porque este proveedor tiene un poder casi monopólico y está utilizando su posición dominante para aumentar los precios. ¿Se podría considerar que su participación en la conversación es 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/AbbottUTA/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, las inquietudes planteadas son válidas. De hecho, la posición dominante del proveedor en el mercado es anticompetitiva. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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/AbbottUTA/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 conversación con respecto a boicotear a terceros podría considerarse 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/AbbottUTA/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 firma un acuerdo con las demás partes para boicotear al proveedor.  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. | Cualquier conversación que tenga lugar entre competidores con respecto a boicotear a terceros, como proveedores, distribuidores o minoristas, podría verse como anticompetitiva por las autoridades gubernamentales. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27)  [63\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 debe terminar su participación en una reunión o conversación con un competidor que comienza a desviarse hacia una conversación sobre precios o cualquier 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 calma y respeto |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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] En voz alta y con contundencia y solicitando que se documente su objeción en el libro de actas de la reunión, si corresponde. |
| [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/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27) | [3] Quickly and quietly.  Next | [3] Rápida y silenciosamente  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 debe finalizar su participación en una reunión o conversación que comience a desviarse hacia una conversación sobre precios o cualquier otro tema prohibido, en voz alta y con contundencia, para que otros recuerden que se retiró debido a una conversación prohibida. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27)  [68\_C\_27](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.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] Recientemente, asistió a una cena con competidores en la que se conversó sobre la fijación de precios de productos y próximas instancias de ofertas de licitaciones. ¿Qué debe hacer en este caso? Consulta la respuesta correcta. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27)  [69\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 presentes en la cena para conversar sobre el propósito del 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 firmó ningún documento que podría considerarse 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 que participaron en la cena, con el detalle de las conversaciones que se suscitaron en la cena, explicándoles que no está de acuerdo con ninguna práctica anticompetitiva, dejando, de esta manera, documentada su 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/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27) | [4] Contact your manager and OEC as soon as possible.  Next | [4] Comunicarse con su gerente y OEC tan pronto como sea 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 debe finalizar su participación en una reunión o conversación que comience a desviarse hacia una conversación sobre precios o cualquier otro tema prohibido, en voz alta y con contundencia, para que otros recuerden que se retiró debido a una conversación prohibida. Informar el asunto a su gerente, OEC, la División Legal, o bien, llamar a la línea Speak Up. |
| [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/AbbottUTA/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] Se reúnen tres distribuidores para analizar una serie de convocatorias a licitaciones próximas en un hospital público local, y acuerdan turnarse en la adjudicación de los contratos mediante la manipulación intencional de los precios que se presentan en cada oferta. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27)  [75\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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] El escenario describe una práctica de competencia desleal e ilegal, conocida como “fraude en las 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] No hay inconvenientes en el escenario presentado. Dado que cada empresa se adjudicó un contrato, nadie salió perjudicado. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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] El asunto descrito representa un acuerdo legítimo, y, por tanto, 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. | El fraude en las licitaciones es un delito grave que supone consecuencias en el mundo real. Los acuerdos sobre precios o convocatorias a licitaciones están estrictamente 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/AbbottUTA/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] Usted es responsable de supervisar al equipo de ventas y comercialización de Abbott Nutrition en Estados Unidos. Un competidor contrata a su mejor representante de ventas. Usted llama a su contraparte en la empresa de la competencia y le sugiere que ambas empresas acuerden dejar de utilizar la “caza furtiva” al contratar empleados de la otra. ¿Podría esta conversación considerarse anticompetitiva? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27)  [80\_C\_27](http://speakup.abbott.com/?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 en la contratación de empleados, y un acuerdo entre ambos empleadores para limitar esta competencia podría considerarse anticompetitivo. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27)  [81\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 las dos empresas están sujetos a disposiciones sobre la no competencia en sus respectivos convenios laborales. |
| [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 arreglo no tiene efecto en el precio que pagan 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 restringir la competencia en el mercado laboral se considera ilegal en muchas jurisdicciones, así como la fijación de precios o acuerdos similares que afecten los productos que vendemos. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 existen resultados disponibles, ya que no completó la Verificación de conocimientos.  ¡Felicitaciones! Aprobó con éxito la Verificación de conocimientos.  Para revisar los resultados a continuación, haga clic en cada pregunta.  Al final, haga clic en la flecha hacia adelante para hacer una breve encuesta.  Lo sentimos. No aprobó la Verificación de conocimientos. Tómese unos minutos para revisar los resultados a continuación haciendo clic en cada pregunta.  Cuando esté listo, haga clic en el botón Realizar de nuevo. |
| [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] Como resultado de esta sesión, comprendo mejor cómo interactuar con los competidores.  Totalmente en desacuerdo  En desacuerdo  Neutral  De acuerdo  Totalmente de acuerdo |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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 obtener ayuda |
| [Screen 29](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/?showScreen=92_C_200)  [92\_C\_200](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance?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. | Gerente  Si tiene preguntas acerca de sus interacciones con las personas externas a Abbott, lo mejor es comenzar con su gerente. |
| [Screen 29](http://speakup.abbott.com/?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.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html). * Consult Abbott’s Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards for further guidance on Abbott’s requirements. * Click [here](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html) to access the Standards on the OEC website on Abbott World. | Normas por escrito   * Para conocer el conjunto fundamental de expectativas de Abbott acerca de las interacciones con otras personas, consulte el [Código de Conducta Comercial](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html" \t "_blank). * Consulte la Política Global de Ética y Cumplimiento de Abbott sobre Normas Comerciales para conocer en más detalle las exigencias de Abbott.   Haga clic [aquí](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html) para acceder a nuestras Normas en el sitio web de 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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html) page on the [OEC website](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html) 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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html)),Legal, or by visiting [Speak Up](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html), which is available globally, 24/7 in multiple languages. | OFICINA DE ÉTICA Y CUMPLIMIENTO (OEC)   * OEC es un recurso global disponible para abordar sus preguntas o inquietudes sobre las interacciones con competidores. * Visite la página de [Contacto OEC](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html) en el [sitio web de OEC](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html) en Abbott World.   Si tiene inquietudes con respecto a actividades comerciales anticompetitivas dentro de la empresa, o durante el trato con competidores u otras partes externas, puede plantear sus inquietudes a OEC ([investigations@abbott.com](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html)) o a la División Legal, o bien, llamar a la línea de ayuda [Speak Up](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html), disponible en todo el mundo, en múltiples idiomas las 24 horas, los 7 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](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html) to access the Legal home page on Abbott World. | División Legal  Comuníquese con la División Legal si tiene preguntas o inquietudes sobre cuestiones de la ley de competencia.  Haga clic [aquí](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html" \t "_blank) para acceder a la página de inicio de la División Legal en Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/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](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) for a full transcript of the course | Recursos del curso  Transcripción  Haga clic [aquí](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html" \t "_blank) para obtener una transcripción completa del curso |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Bienvenido(a) |
| 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 al antimonopolio |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | Nuestras interacciones comerciales |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | La importancia de las leyes antimonopolio |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Verificación 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 | Las leyes y las normas de Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Verificación 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 tiene 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 | Su compromiso |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Su compromiso |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Verificación 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 contactarse con el sistema de gestión de aprendizaje (LMS). Haga clic en “Aceptar” para continuar y revisar el curso. Nota: es posible que la certificación del curso no esté disponible. Haga clic en “Cancelar” para salir. |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Todas las preguntas están sin responder. |
| 127\_string\_3 | Questions | Preguntas |
| 128\_string\_4 | Question | Pregunta |
| 129\_string\_5 | not answered | no respondida |
| 130\_string\_6 | That's correct! | ¡Eso es correcto! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | ¡Eso es incorrecto! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Comentarios: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Interacciones con competidores. |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Verificación de conocimientos |
| 135\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 136\_string\_12 | Retake | Realizar nuevamente |
| 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, estamos comprometidos con el trato justo y a cumplir con las leyes de competencia. En este curso, le ayudaremos a comprender y saber identificar el comportamiento anticompetitivo y cómo fomentar la competencia leal y evitar las prácticas anticompetitivas. Completar este curso le llevará aproximadamente 15 minutos. |
| 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... | Comentario… |