**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.

Global Business Standards: Selected Topics

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  | Global Business StandardsSelected TopicsClick the forward arrow. | Estándares Comerciales GlobalesTemas seleccionadosHaga clic en la flecha de avance. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  | We do business the right way and are committed to working with healthcare professionals to provide them with timely and accurate information to assist them in making decisions and providing advice to their patients. We can achieve our mission of supporting health only through a truly collaborative approach. | Desempeñamos nuestra actividad comercial correctamente y nos comprometemos a trabajar con los profesionales sanitarios proporcionándoles información oportuna y precisa para ayudarles a tomar decisiones y ofrecer consejo a sus pacientes. Podemos lograr nuestra misión de ser un apoyo de la salud solo mediante un auténtico enfoque de colaboración. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  | Upon completion of this course, you will be able to:* Understand Abbott’s Ethics and Compliance Global Business Standards.
* Apply Abbott’s Ethics and Compliance Global Business Standards.
* Know where to go for help and to get support.
 | Tras completar este curso, podrá:* Definir las Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento de Abbott.
* Aplicar las Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento de Abbott.

Saber dónde acudir para recibir ayuda y asistencia. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  | [1] Welcome30 seconds[2] Introduction1 minute[3] Professional Services Arrangements4 minutes[4] Support of Third-Party Programs and Abbott-Organized Programs4 minutes[5] Providing Product at No Charge5 minutes[6] The Impact on Our Business and Our Responsibilities1 minute[7] Knowledge Check5 minutesLearning ProgressThis Topic is now available. | [1] Bienvenida30 segundos[2] Introducción1 minuto[3] Acuerdos de servicios profesionales4 minutos[4] Apoyo de programas de terceros y programas organizados por Abbott4 minutos[5] Suministro de productos sin cargo5 minutos[6] El impacto en nuestro negocio y nuestras responsabilidades1 minuto[7] Prueba de conocimientos5 minutosProgreso de aprendizajeEste tema está disponible ahora. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  | Abbott's standards describe general principles regarding our expectations for routine business interactions with external parties, such as healthcare professionals (HCPs), healthcare institutions (HCIs), government officials, retailers, distributors, customers, patients, and consumers.These standards help Abbott employees around the world make the right choices while operating with honesty, fairness, and integrity. | Las normas de Abbott describen los principios generales en los que se basan nuestras expectativas con respecto a las interacciones comerciales rutinarias con terceros, como profesionales sanitarios, instituciones sanitarias, funcionarios públicos, minoristas, distribuidores, clientes, pacientes y consumidores.Estas normas ayudan a los empleados de Abbott de todo el mundo a tomar las decisiones correctas en el desempeño de su actividad de forma honesta, justa e íntegra. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  | Abbott employees do business the right way by making ethical decisions in connection with our work.First and foremost, at Abbott, we do not inappropriately provide anything of value to get a sale, reward a past sale, or obtain an improper business advantage. | Los empleados de Abbott hacen negocios de manera correcta, tomando decisiones éticas en lo que respecta a nuestro trabajo.Ante todo, en Abbott no entregamos nada de valor de forma inapropiada para obtener una venta, recompensar una venta anterior u obtener una ventaja comercial indebida. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  | This course was designed to help you apply Abbott’s Ethics and Compliance Global Business Standards in three common business interactions:* Professional Services Arrangements
* Support of Third-Party Programs and Abbott-Organized Programs
* Providing Product at No Charge

It is your responsibility to visit iComply and use the Policy and Form Library to access the ethics and compliance policy and procedure specific to your country, or speak with OEC, for further guidance on these topics. | Este curso está diseñado para ayudar al empleado a aplicar las Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento de Abbott a tres interacciones comerciales comunes:* Acuerdos de servicios profesionales
* Apoyo de programas de terceros y programas organizados por Abbott
* Suministro de productos sin cargo

Tiene la responsabilidad de visitar iComply y utilizar la Biblioteca de políticas y formularios para acceder a la política y procedimiento de ética y cumplimiento específicos de su país, o hablar con la OEC para obtener más orientación sobre estos temas. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9) [9\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9)  | Professional Services Arrangements are services Abbott obtains from HCPs and others to meet specific, legitimate business needs for information, services, or advice. | Los acuerdos de servicios profesionales son servicios que obtiene Abbott de los profesionales sanitarios y otros profesionales para satisfacer necesidades comerciales legítimas de información, servicios o asesoramiento. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  | Some of the types of professional services for which we regularly engage HCPs include:* Speaking at promotional speaker programs.
* Participating in advisory board meetings.
* Training others on the appropriate use of Abbott products at Abbott-organized programs.
* Consulting services.
* Participating in market research.
 | Algunos ejemplos de los servicios profesionales para los que contratamos regularmente a profesionales sanitarios son:* Intervenciones en programas de ponentes promocionales.
* Participación en reuniones del consejo asesor.
* Formación a otras personas sobre el uso adecuado de los productos de Abbott en programas organizados por Abbott.
* Servicios de consultoría.

Participación en estudios de mercado. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11) [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  | There are several general requirements related to Professional Services Arrangements that must be followed.There must be a legitimate business need.Service providers are engaged to meet specific, legitimate business needs for information, services or advice.Service providers must be qualified.We choose service providers based on their experience and expertise related to the services requested, and not based on past (or possible future) use of Abbott products.Compensation must be based on fair market value.Compensation must never exceed the open market value for the service provider’s relevant skillset, expertise and specialty. We must also verify that performance of services has occurred prior to paying for the services. Compensation must be paid by check, wire, or bank transfer.Written documentation must be completed before professional services begin.All Professional Services Arrangements must be documented in a written agreement, in a form approved by Legal, even if the service provider will not be compensated for the services. For document requirements related to specific services, please consult your affiliate’s ethics and compliance policy and procedure. The required forms can be accessed in the Policy and Form Library application in iComply.You must clearly communicate Abbott’s standards.If you are overseeing the professional services engagement, you must communicate to the service provider Abbott’s expectations on meals, travel, and other Abbott standards. And if you anticipate engaging government officials or HCPs who may work for a government agency, seek OEC guidance before engaging them. | Existen varios requisitos generales relacionados con los Acuerdos de servicios profesionales que deben cumplirse.Debe existir una necesidad comercial legítima.Se contrata a los proveedores de servicios para satisfacer necesidades comerciales específicas y legítimas de información, servicios o asesoramiento.Los proveedores de servicios deben estar cualificados.Seleccionamos a los proveedores de servicios en función de su experiencia y conocimientos relacionados con los servicios solicitados y no en función de su uso anterior (o futuro) de los productos de Abbott.La compensación debe basarse en el valor justo de mercado.La compensación nunca debe exceder el valor de mercado abierto para el conjunto de habilidades, experiencia y especialidad relevantes del proveedor de servicios. También debemos verificar que, antes de pagar los servicios, se haya llevado a cabo la prestación de los servicios. La compensación debe pagarse mediante cheque, giro o transferencia bancaria.Antes del inicio de los servicios profesionales, debe haberse formalizado la documentación por escrito.Todos los Acuerdos de servicios profesionales deben documentarse en un acuerdo por escrito, en alguna forma aprobada por el Departamento Legal, aunque el proveedor de servicios no reciba ninguna compensación por los servicios. Para conocer los requisitos de documentación relacionados con servicios específicos, consulte la política y el procedimiento de ética y cumplimiento de su filial. Se puede acceder a los formularios requeridos en la aplicación iComply, en la Biblioteca de políticas y formularios.Debe exponer claramente las normas de Abbott.Si está a cargo de la supervisión de la contratación de servicios profesionales, debe exponerle al proveedor de servicios las expectativas de Abbott en lo que respecta a las comidas, los desplazamientos y demás normas de Abbott según lo establecido en estos procedimientos. Y si prevé contratar a funcionarios públicos o profesionales sanitarios que puedan trabajar para una agencia gubernamental, pida consejo a la OEC antes de contratarlos. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12) [12\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12)  | Engaging a service provider requires the completion of a number of actions before, during, and after the services. | La contratación de un proveedor de servicios requiere la realización de una serie de acciones antes, durante y después de los servicios. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13) [13\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13)  | Before the services, select the service provider based on defined criteria, such as academic and clinical qualifications and expertise.Complete a fair market value (FMV) analysis.If an FMV exception is needed, you should initiate an exception request in the OEC Exceptions Database.Communicate Abbott's compliance expectations to the service provider and sign the necessary agreements.Professional Services Agreement or Statement of Work (if a Master Services Agreement is in place).Always refer to affiliate ethics and compliance policies and procedures for specific processes, procedures, and documentation requirements that apply to the country in which you are operating. | Antes de los servicios, se debe seleccionar al proveedor de servicios de acuerdo con unos criterios definidos, como sus cualificaciones académicas y clínicas y experiencia.También hay que completar un análisis de valor justo de mercado (FMV).Si se necesita una excepción del FMV, debe iniciar una solicitud de excepción en la base de datos de excepciones de OEC.Es preciso trasladarle las expectativas de cumplimiento de Abbott al proveedor de servicios y firmar los acuerdos necesarios.Contrato de servicios profesionales o Declaración de trabajo (cuando exista un contrato marco de servicios).Consulte siempre las políticas y procedimientos de ética y cumplimiento de la filial para conocer los procesos, procedimientos y requisitos de documentación específicos que se aplican en el país donde lleve a cabo la actividad comercial. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14) [14\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14)  | During the event, document proof of performance.Examples of documentation may include:* Sign-in sheets
* Meeting minutes
* Photos taken at the event
* A copy of the presentation materials
* Notes from market research feedback
* Other deliverables, if applicable.
 | Durante el evento, documente la prueba de la realización del trabajo.Estos son algunos ejemplos de documentación:* Hojas de registro
* Actas de reuniones
* Fotos tomadas en el evento
* Copia de los materiales de la presentación
* Notas de los comentarios de los estudios de mercado

Otros materiales, si procede. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15) [15\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15)  | After the event, make sure the performance of the services has occurred prior to compensating the service provider.Review all invoices and receipts submitted by the service provider for reimbursement.Ensure they are:* Itemized,
* Appropriate, and
* Allowed per the written agreement.

Keep all required documents easily accessible should the engagement be monitored or audited. | Después del evento, asegúrese de que se haya llevado a cabo la prestación de los servicios antes de compensar al proveedor de servicios.Revise todas las facturas y recibos enviados por el proveedor de servicios para su reembolso.Asegúrese de que:* Estén detallados.
* Sean apropiados.
* Estén permitidos con arreglo al acuerdo por escrito.

Mantenga todos los documentos necesarios fácilmente accesibles en caso de que supervise o audite la contratación. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  | Did you know?Some countries may require at least 3 months’ notice for pre-approvals of an HCP contract or a visa prior to travel.Find in iComply the Global Engagement PASSPORT tool that provides guidance on planning, executing, and documenting cross-border engagements.Some countries, for transparency reporting, may require a Cross-Border Engagement Form. Remember that compensation must be calculated based on the HCP’s home country and in the currency of the HCP’s home country. | ¿Lo sabía?Algunos países pueden requerir un aviso con tres meses de antelación como mínimo para la aprobación previa de un contrato de profesional sanitario o un visado antes del viaje.Encuentre en iComply la herramienta “Global Engagement PASSPORT”, que proporciona orientación sobre la planificación, ejecución y documentación de contratos transfronterizos.Algunos países, para la presentación de informes de transparencia, pueden requerir un Formulario de contrato transfronterizo. Recuerde que la compensación debe calcularse en función del país de origen y en la moneda del país de origen del profesional sanitario. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_17) [17\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_17)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_17) [18\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_17)  | Which of the following is not a requirement for Professional Services Arrangements? | ¿Cuál de las siguientes opciones no es un requisito para los Acuerdos de servicios profesionales? |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_17) [19\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_17)  | Service providers must be chosen based on past use of Abbott products.Arrangements with service providers must be reflected in a written professional services agreement.Compensation for services must not exceed fair market value.The number of service providers retained must be reasonably necessary to perform the services or obtain the information required.Submit | Los proveedores de servicios deben elegirse en función del uso anterior de los productos de Abbott.Los acuerdos con proveedores de servicios deben reflejarse en un acuerdo de servicios profesionales por escrito.La compensación de los servicios no debe superar el valor justo de mercado.El número de proveedores de servicios mantenidos debe ser razonablemente necesario para desempeñar los servicios u obtener la información requerida.Enviar |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17) [20\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17)  | That's correct!That's not correct!Service providers must be chosen based on defined criteria that are related to the services requested, such as medical expertise and reputation, knowledge and experience, and communication skills (when relevant to the service). They must never be chosen based on past use of Abbott products or in exchange for a commitment to use, recommend, or buy Abbott products in the future. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Los proveedores de servicios se deben elegir basándose en un criterio definido relacionado con los servicios solicitados, como la pericia y la reputación médicas, los conocimientos y la experiencia y las habilidades de comunicación, cuando proceda para el servicio. No se podrán elegir solo en función del uso de productos de Abbott en el pasado o a cambio del compromiso de uso, recomendación o compra de productos Abbott en el futuro. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_18) [21\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_18)  |  |  |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_18) [22\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_18)  | How does Abbott determine payment for HCP services performed? | ¿Cómo determina Abbott el pago por los servicios prestados por los profesionales sanitarios? |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_18) [23\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_18)  | Payment is determined based on the service provider’s current rate.Compensation is based on how many Abbott products they have purchased.A fair market value is determined based on the service provider’s expertise and experience.Compensation is determined by the value of Abbott’s past, present, or future business with the service provider.Submit | El pago se determina en función de la tarifa actual del proveedor de servicios.La compensación se basa en la cantidad de productos de Abbott que han comprado.Se determina un valor justo de mercado en función de la experiencia y los conocimientos del proveedor de servicios.La compensación se determina en función del valor de los negocios anteriores, actuales o futuros de Abbott con el proveedor de servicios.Enviar |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18) [24\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18)  | That's correct!That's not correct!Compensation for services must not exceed fair market value and may not be based on the volume or value of Abbott’s past, present, or future business with the service provider or any related institution. Consult with OEC before engaging government officials and calculating FMV for non-HCPs. | ¡Es correcto!¡No es correcto!La compensación de los servicios no deberá superar el valor justo de mercado y no podrá basarse en el volumen o el valor de los negocios anteriores, actuales o futuros de Abbott con el proveedor de servicios o con cualquier institución relacionada. Consulte con la OEC antes de contratar a funcionarios públicos y calcular el FMV para quienes no sean profesionales sanitarios. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_19) [25\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_19)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_19) [26\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_19)  | Professional Services ArrangementsProfessional Services Arrangements are services Abbott obtains from HCPs and others to meet specific, legitimate business needs for information, services, or advice. | Acuerdos de servicios profesionalesLos acuerdos de servicios profesionales son servicios que obtiene Abbott de los profesionales sanitarios y otros profesionales para satisfacer necesidades comerciales legítimas de información, servicios o asesoramiento. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_19) [27\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_19)  | General RequirementsGeneral Requirements include:* Legitimate need
* Qualifications of provider
* Fair market value for services
* Written documentation
 | Requisitos generalesLos requisitos generales incluyen:* Necesidad legítima
* Cualificaciones del proveedor
* Valor justo de mercado de los servicios

Documentación por escrito |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_19) [28\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_19)  | Process for Engaging a Service ProviderEngaging a service provider requires the completion of a number of actions before, during, and after the service. | Proceso de contratación de un proveedor de serviciosLa contratación de un proveedor de servicios requiere la realización de una serie de acciones antes, durante y después del servicio. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21) [30\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21)  | Abbott may provide support for Third-Party and Abbott-Organized Programs, such as:* Plant tours/site visits.
* Educational grants.
* Commercial sponsorships.
* Direct sponsorships to attend educational conferences, as permitted in affiliate ethics and compliance policies.
 | Abbott puede proporcionar apoyo para Programas organizados por Abbott y de terceros, como:* Recorridos de planta/Visitas a instalaciones.
* Ayudas a la formación.
* Patrocinios comerciales.
* Patrocinios directos para asistir a congresos formativos, según lo permitido en las políticas de ética y cumplimiento de las filiales.
 |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22) [31\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22)  | In some affiliates, Abbott may sponsor HCPs and others to attend third party educational, scientific, and public policy conferences and meetings, with the goal of advancing science and improving health outcomes.Refer to your local ethics and compliance policy and procedure for what types of sponsorships are permitted in your country. | En algunas filiales, Abbott puede patrocinar a profesionales sanitarios y otros para que asistan a conferencias y reuniones formativas, científicas y de política pública de terceros, con el objetivo de promover la ciencia y mejorar los resultados de salud.Consulte su política y procedimiento de ética y cumplimiento local para conocer los tipos de patrocinios que se permiten en su país. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23) [32\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23)  | Abbott may provide fellowships, scholarships, and other educational grants to healthcare institutions (HCIs), training institutions, professional societies, or similar organizations involved in medical or scientific education. | Abbott puede proporcionar becas de estudios, becas de prácticas y otras ayudas a la formación a instituciones sanitarias, instituciones formativas, sociedades profesionales u organizaciones similares implicadas en la educación médica o científica. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24) [33\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24)  | Educational grants must be used only for educational/research purposes.Abbott must not select or provide input on individuals selected to receive support. Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | Las ayudas a la formación solo deben utilizarse con fines educativos o de investigación.Abbott no debe seleccionar ni hacer comentarios sobre los individuos seleccionados para recibir apoyo. Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25) [34\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25)  | Abbott may purchase commercial sponsorship packages to support third party educational, scientific, and public policy conferences, programs, or meetings that have the purpose of advancing science and improving health outcomes. | Abbott podrá adquirir paquetes de patrocinio comercial para apoyar conferencias, programas o encuentros educativos, científicos y de política pública, organizados por terceros, con el propósito de promover la ciencia y mejorar los resultados de salud. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26) [35\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26)  | In exchange for the funding, Abbott may receive exhibit booth space, satellite symposia, and/or other promotional commitments. | A cambio de la financiación, Abbott puede recibir un espacio en un stand de exposición, simposios satélite u otros compromisos promocionales. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27) [36\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27)  | Support for a third-party meeting must not be provided to an individual.Likewise, Abbott may not sponsor standalone entertainment events. Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | No se debe brindar apoyo para reuniones de terceros​ a título individual.Del mismo modo, Abbott no puede patrocinar eventos de entretenimiento independientes. Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28) [37\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28)  | Abbott may organize speaker programs and other events (e.g. symposia and proctorships) aimed at training and educating HCPs and other stakeholders, delivered by contracted HCPs, third party vendors, or Abbott personnel.The primary purpose of such programs must be to educate HCPs on the safe and effective use of Abbott products and medical technologies. | Abbott puede organizar programas de ponentes y otros eventos (p. ej., simposios e intervenciones bajo el control de expertos) destinados a formar e instruir a los profesionales sanitarios y otras partes interesadas, impartidos por profesionales sanitarios contratados, proveedores externos o personal de Abbott.El objetivo principal de dichos programas debe ser el de instruir a los profesionales sanitarios sobre el uso seguro y eficaz de los productos y tecnologías médicas de Abbott. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29) [38\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29)  | The advertisement or promotion of Abbott products may not be the primary purpose of an Abbott-organized program.Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | La publicidad o promoción de productos de Abbott no podrá ser el principal propósito de los programas organizados por Abbott.Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30) [39\_C\_30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30)  | Abbott may invite current and prospective customers and others, as needed, to evaluate Abbott products that cannot be easily moved, or to evaluate our manufacturing facilities to better understand quality processes, manufacturing capacity, and product or plant characteristics.Consult with OEC to determine if any pre-approvals and applications are needed before offering to host an HCP on a plant tour or site visit. | Abbott podrá invitar a clientes actuales y potenciales y a otros, si lo estima necesario, para evaluar productos de Abbott que no se puedan trasladar fácilmente o para evaluar nuestras instalaciones de fabricación para entender mejor los procesos de calidad, capacidad de fabricación y características del producto o la planta.Consulte con la OEC para determinar si se necesitan aprobaciones previas y solicitudes antes de ofrecer la posibilidad de recibir a un profesional sanitario en un recorrido por la planta o visita al sitio. |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  | Particular caution must be taken with government officials.Before any plant tour or site visit by a government official, including those who are HCPs, ensure that the government employee is permitted to attend and the employer’s policies and procedures are followed, including any restrictions on Abbott providing anything of value. | Se deben tomar precauciones adicionales con los funcionarios públicos.Antes de cualquier visita a la planta o visita al centro por parte de un funcionario público, incluidos aquellos que sean profesionales sanitarios, asegúrese de que el empleado público tenga permiso para asistir y de que se sigan las políticas y procedimientos del empleador, incluidas las restricciones aplicadas a la entrega por parte de Abbott de cualquier cosa de valor. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32) [41\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_32) [42\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_32)  | Abbott may not provide support for: | Abbott no puede proporcionar apoyo para: |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_32) [43\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_32)  | Satellite symposia.Fellowships and scholarships.Educational grants.Standalone entertainment events.Submit | Simposios satélite.Becas de estudios y becas de prácticas.Ayudas a la formación.Eventos de entretenimiento independientes.Enviar |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_32) [44\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_32)  | That's correct!That's not correct!Abbott may provide financial support or funding for third party educational, scientific, and public policy conferences, programs, or meetings that have the purpose of advancing science and improving health outcomes. Support must not be provided to an individual. Consult with OEC if you are unsure whether a third-party meeting support is appropriate. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Abbott podrá proporcionar ​apoyo económico o financiación para conferencias, programas o encuentros educativos, científicos y sobre política pública organizados por terceros que tengan el propósito de promover la ciencia y mejorar los resultados de salud. Este apoyo no debe brindarse a título individual. Consulte con la OEC si no está seguro de la adecuación de la ayuda para reuniones de terceros. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_33) [45\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_33)  |  |  |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_33) [46\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_33)  | Which of the following is not an appropriate primary purpose for an Abbott-organized program? | ¿Cuál de las siguientes opciones no es un propósito principal adecuado para un programa organizado por Abbott? |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_33) [47\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_33)  | To advance science.To improve health outcomes and patient care.To educate on the safe and effective use of Abbott products.To advertise or promote Abbott products.Submit | Promover la ciencia.Mejorar los resultados sanitarios y la atención al paciente.Instruir sobre el uso seguro y eficaz de los productos de Abbott.Anunciar o promocionar productos de Abbott.Enviar |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_33) [48\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_33)  | That's correct!That's not correct!The primary purpose of such programs must be to educate HCPs on the safe and effective use of Abbott products and medical technologies. The advertisement or promotion of Abbott products may not be the primary purpose of an Abbott-organized program. | ¡Es correcto!¡No es correcto!El objetivo principal de dichos programas debe ser el de instruir a los profesionales sanitarios sobre el uso seguro y eficaz de los productos y tecnologías médicas de Abbott. La publicidad o promoción de productos de Abbott no podrá ser el principal propósito de los programas organizados por Abbott. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_34) [49\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_34)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento para revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_34) [50\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_34)  | Direct SponsorshipsIn some affiliates, Abbott may sponsor HCPs and others to attend third party educational, scientific, and public policy conferences and meetings, with the goal of advancing science and improving health outcomes. Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | Patrocinios directosEn algunas filiales, Abbott puede patrocinar a profesionales sanitarios y otros para que asistan a conferencias y reuniones formativas, científicas y de política pública de terceros, con el objetivo de promover la ciencia y mejorar los resultados de salud. Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_34) [51\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_34)  | Educational GrantsAbbott may provide fellowships, scholarships, and other educational grants to HCIs, training institutions, professional societies, or similar organizations involved in medical or scientific education. Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | Ayudas a la formaciónAbbott puede proporcionar becas de estudios, becas de prácticas y otras ayudas a la formación a instituciones sanitarias, instituciones formativas, sociedades profesionales u organizaciones similares implicadas en la educación médica o científica. Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_34) [52\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_34)  | Commercial SponsorshipsAbbott may purchase commercial sponsorship packages to support third party educational, scientific, and public policy conferences, programs, or meetings that have the purpose of advancing science and improving health outcomes. Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | Patrocinios comercialesAbbott podrá adquirir paquetes de patrocinio comercial para apoyar conferencias, programas o encuentros educativos, científicos y de política pública, organizados por terceros, con el propósito de promover la ciencia y mejorar los resultados de salud. Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_34) [53\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_34)  | Abbott-Organized ProgramsAbbott may organize speaker programs and other events aimed at training and educating HCPs and other stakeholders, delivered by contracted HCPs, third party vendors, or Abbott personnel. Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | Programas organizados por AbbottAbbott puede organizar programas de ponentes y otros eventos destinados a formar e instruir a los profesionales sanitarios y otras partes interesadas, impartidos por profesionales sanitarios contratados, proveedores externos o personal de Abbott. Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_34) [54\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_34)  | Plat Tours / Site VisitsAbbott may invite current and prospective customers and others, as needed, to evaluate Abbott products that cannot be easily moved, or to evaluate our manufacturing facilities to better understand quality processes, manufacturing capacity, and product or plant characteristics. Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | Recorridos de planta/Visitas a instalacionesAbbott podrá invitar a clientes actuales y potenciales y a otros, si lo estima necesario, para evaluar productos de Abbott que no se puedan trasladar fácilmente o para evaluar nuestras instalaciones de fabricación para entender mejor los procesos de calidad, capacidad de fabricación y características del producto o la planta. Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_36) [56\_C\_36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_36)  | Abbott may provide Abbott product to HCPs, customers, consumers, and others free of charge for legitimate business purposes.These purposes include demonstration, evaluation, as a replacement item, and for HCPs in training. | Abbott podrá entregar productos de Abbott sin cargo a los profesionales sanitarios, clientes, consumidores y otros con fines comerciales legítimos.Estos fines pueden ser una demostración o evaluación o tratarse de un artículo de sustitución o destinado para los profesionales sanitarios en formación. |
| [Screen 36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_37) [57\_C\_37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_37)  | No charge product should never be provided as an improper incentive.Provision of no charge product is subject to local requirements in affiliates’ ethics and compliance policies and procedures. For detailed requirements, including required documentation, please visit iComply or contact your local OEC representative. | El producto sin cargo nunca debe proporcionarse como incentivo indebido.La entrega de productos sin cargo está sujeta a los requisitos locales de las políticas y procedimientos de ética y cumplimiento de las filiales. Para conocer los requisitos detallados, incluida la documentación requerida, visite iComply o póngase en contacto con su representante local de la OEC. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_38) [58\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_38)  | Products for sampling and evaluation include:* Product Samples
* Single-use Evaluation Products
* Multiple-use Evaluation Products.

Product SamplesProduct samples are products, often available through retail or trade channels, provided for trial or evaluation by patients or consumers (e.g. diabetes test strips and nutritional products).Single-use Evaluation ProductsSingle-use evaluation products include no charge product used during an HCP’s diagnosis or treatment of an individual patient, which are provided to an HCP or HCI for evaluation. Examples include:* Medical devices or diagnostics used for only one patient.
* Single-use accessories, disposables, and consumables used with medical device equipment.
* Reagents, test cartridges, and consumables used with diagnostic instruments and equipment.

Multiple-use Evaluation ProductsMultiple-use evaluation products include no charge product provided to an HCP or HCI for trial or evaluation, and which may be used to treat multiple patients. Multiple-use evaluation products must be labeled or identified as belonging to Abbott throughout the trial period. Examples include:* Imaging equipment, instruments, and software.
* Surgical equipment.
* Diagnostic and medical device instruments and equipment.
 | Los productos de demostración y evaluación incluyen:* Muestras de productos
* Productos de un solo uso para evaluación
* Productos de múltiples usos para evaluación

Muestras de productosLas muestras de productos son productos que suelen estar disponibles en los canales de venta minorista o de comercialización y que se entregan para prueba o evaluación por parte de pacientes o consumidores (p. ej., tiras reactivas para la diabetes y productos nutricionales).Productos de un solo uso para evaluaciónLos productos para evaluación de un solo uso incluyen aquellos productos sin cargo que utilizan los profesionales sanitarios durante el diagnóstico o tratamiento de un paciente concreto y que se les suministra al profesional sanitario o a la institución sanitaria para su evaluación. Entre los ejemplos se incluyen:* Dispositivos médicos o de diagnóstico que se usan para solo un paciente.
* Accesorios, productos desechables y consumibles de un solo uso que se utilizan con equipos de dispositivos médicos.
* Reactivos, cartuchos de prueba y consumibles utilizados con instrumentos y equipos de diagnóstico.

Productos de múltiples usos para evaluaciónLos productos de múltiples usos para evaluación incluyen aquellos productos gratuitos que se entregan al profesional sanitario o la institución sanitaria para su prueba o evaluación y que pueden utilizarse para tratar a varios pacientes. Los productos de múltiples usos para evaluación deben etiquetarse o identificarse como pertenecientes a Abbott durante todo el periodo de prueba. Entre los ejemplos se incluyen:* Equipos, instrumentos y software de adquisición de imágenes.
* Equipos para uso quirúrgico.
* Instrumentos y equipos de dispositivos médicos y de diagnóstico.
 |
| [Screen 38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_39) [59\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_39)  | There are several important requirements related to products for sampling and evaluation.The quantity of samples provided must be reasonable and based on the intended use of the product.Check local policies for specific limits.The time period for the evaluation of multiple-use evaluation products must be reasonable and limited in duration.At the end of the trial period, such products must be either purchased by the customer, returned to Abbott, or destroyed (at Abbott’s preference).Multiple-use evaluation products must be labeled or identified as belonging to Abbott throughout the trial period.Abbott must inform the recipient that the product is being provided free of charge and must not be resold.That is, the product should not be billed, charged, sold, or traded to any third-party, including any insurer or managed care or government reimbursement program. | Existe una serie de requisitos importantes relacionados con los productos para muestreo y evaluación.La cantidad de muestras proporcionadas debe ser razonable y basarse en el uso previsto del producto.Consulte las políticas locales para conocer los límites específicos.El periodo de evaluación de cualquier producto de múltiples usos para evaluación debe ser razonable y de duración limitada.Al final del periodo de prueba, el cliente debe comprar dichos productos, devolverlos a Abbott o destruirlos (según la preferencia de Abbott).Los productos de múltiples usos para evaluación deben etiquetarse o identificarse como pertenecientes a Abbott durante todo el periodo de prueba.Abbott debe informar al destinatario de que el producto se entrega de forma gratuita y no debe revenderse.Es decir, el producto no debe facturarse, cobrarse, venderse ni comercializarse a ningún tercero, incluidos cualquier aseguradora o programa de atención gestionada o reembolso gubernamental. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_40) [60\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_40)  | Another category of no charge product includes products used for demonstrations and for HCPs in training.Demonstration ProductsDemonstration products are provided to an HCP or an HCI to demonstrate, educate, or train patients, consumers or HCPs on the use of our products.Demonstration products are also provided to Abbott representatives to demonstrate, educate or train an HCP or an HCI on the use of the products.Products for HCPs in TrainingProducts for HCPs in training are provided to educational institutions or programs for training or education of HCPs in training. | Otra categoría de productos sin cargo corresponde a los productos utilizados para demostraciones y para profesionales sanitarios en formación.Productos para demostraciónSe entregan productos para demostración a profesionales sanitarios o instituciones sanitarias para demostrar, instruir o formar a pacientes, consumidores o profesionales sanitarios sobre el uso de nuestros productos.Los representantes de Abbott también reciben productos para demostración para demostrar, instruir o formar a profesionales sanitarios o instituciones sanitarias sobre el uso de dichos productos.Productos para los profesionales sanitarios en formaciónLos productos para los profesionales sanitarios en formación son aquellos que se entregan a instituciones educativas o programas para la formación o instrucción de los profesionales sanitarios en formación. |
| [Screen 40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_41) [61\_C\_41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_41)  | There are several important requirements related to demonstration products and products for HCPs in training.Demonstration products and products for HCPs in training should be identified as being for demonstration or educational use and not for use in patient care.The quantity of the products provided at no charge must be reasonable and limited to what the recipient needs for the particular demonstration, educational, or training purpose.The recipients of the products must be informed and agree that they will not charge any third party for the products and will not sell the products. | Existen varios requisitos importantes relacionados con los productos para demostración y los productos para los profesionales sanitarios en formación.Los productos para demostración y los productos para los profesionales sanitarios en formación deben identificarse como para uso de demostración o para uso educativo y no para el uso en el cuidado de un paciente.La cantidad de productos entregados sin cargo debe ser razonable y estar limitada a las necesidades del destinatario para los fines particulares de demostración, instrucción o formación.Los destinatarios de los productos deberán ser informados y acordar que no cobrarán por el producto a ningún tercero y que no lo venderán. |
| [Screen 41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_42) [62\_C\_42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_42)  | A replacement product is a product provided to customers to replace an Abbott product, usually in connection with a warranty or other quality or service concern. | Los productos de sustitución son aquellos productos entregados a clientes para sustituir algún producto de Abbott, generalmente en relación con una garantía o algún otro problema de calidad o servicio. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_43) [63\_C\_43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_43)  | Abbott may provide a replacement product to customers at no charge to replace a new or unused Abbott product when the customer has agreed to discard or return the previous product provided, or to replace a used product based on a warranty or defect. | Abbott podrá entregar productos de sustitución sin cargo a los clientes a efectos de sustituir algún producto de Abbott nuevo o no usado en caso de que el cliente haya aceptado desechar o devolver el producto anterior suministrado, o sustituir un producto usado basándose en una garantía o defecto. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_44) [64\_C\_44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_44)  | There are several important requirements related to replacement products.* The replacement should typically be on a unit-for-unit basis.
* The recipient should be informed that billing for the product is not permitted if the original product being replaced has already been billed.
* The reason for the replacement transaction must be documented in writing.
* The product must comply with all relevant quality and packaging requirements.
 | Existen varios requisitos importantes relacionados con los productos de sustitución.* Por lo general, la sustitución deberá llevarse a cabo en régimen de unidad por unidad.
* Se deberá informar al destinatario del producto de sustitución de que no se permite facturar el producto de sustitución cuando ya se haya facturado el producto original objeto de sustitución.
* Se debe documentar por escrito el motivo de la transacción de sustitución.
* El producto debe cumplir todos los requisitos de calidad y embalaje pertinentes.
 |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_45) [65\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_45)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_45) [66\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_45)  | For which business purposes may Abbott provide product at no charge to HCPs, HCIs, customers, consumers, and others?Select all that apply. | ¿Con qué fines comerciales puede Abbott entregar productos sin cargo a los profesionales sanitarios, instituciones sanitarias, clientes, consumidores y otros?Selecciona todas las respuestas que correspondan. |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_45) [67\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_45)  | To evaluate the efficacy and performance of the productTo educate or train patients or consumers on the use of the productTo replace the product due to quality or service concernsTo encourage HCPs, customers, consumers, and others to use the product more frequently or to purchase more of the productSubmit | Evaluar la eficacia y el rendimiento del productoInstruir o formar a pacientes o consumidores sobre el uso del productoSustituir el producto debido a problemas de calidad o servicioAnimar a los profesionales sanitarios, clientes, consumidores y otros a utilizar el producto con más frecuencia o a comprar más del productoEnviar |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_45) [68\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_45)  | That's correct!That's not correct!Where allowed under local laws, regulations, and industry codes, Abbott may provide product at no charge to HCPs, HCIs, customers, consumers, and others to evaluate the efficacy and performance of the product, to educate or train patients or consumers on the use of the product, or to replace the product due to quality or service concerns. Abbott never provides a product at no charge to encourage HCPs, customers, consumers, and others to use the product more frequently or to purchase more of the product. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Cuando lo permitan las leyes, normativas y códigos del sector locales, Abbott puede proporcionar productos sin cargo a profesionales sanitarios, instituciones sanitarias, clientes, consumidores y otros para evaluar la eficacia y el rendimiento del producto, para instruir o formar a pacientes o consumidores sobre el uso del producto, o para sustituir el producto debido a problemas de calidad o servicio. Abbott nunca entrega productos sin cargo para animar a los profesionales sanitarios, clientes, consumidores y otros a utilizar el producto con más frecuencia o a comprar más cantidad de producto. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_46) [69\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_46)  |  |  |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_46) [70\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_46)  | What should a customer do with their Abbott multiple-use evaluation product at the end of the evaluation period? | ¿Qué debe hacer un cliente con su producto de múltiples usos para evaluación de Abbott al final del periodo de evaluación? |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_46) [71\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_46)  | Keep the evaluation product without purchasing, leasing, or contracting for the product.Give the product to another employee at the customer’s company.If the customer doesn’t want to purchase, lease or otherwise contract for the product, follow Abbott’s direction on whether to return the product or destroy it.Sell the instrument to a third party.Submit | Conservar el producto para evaluación sin comprarlo, arrendarlo o contratarlo.Entregar el producto a otro empleado de la empresa del cliente.Si el cliente no desea comprar, arrendar o establecer otro acuerdo sobre el producto, seguir las instrucciones de Abbott para averiguar si debe devolver el producto o destruirlo.Vender el instrumento a un tercero.Enviar |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_46) [72\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_46)  | That's correct!That's not correct!Abbott must retain ownership of the multiple-use evaluation product during the trial period, and if the customer declines to purchase, lease, or otherwise contract for the product, it must be promptly returned to Abbott (or confirmed as destroyed, at Abbott’s preference) at the end of the trial period. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Abbott deberá conservar la propiedad del producto de múltiples usos para evaluación durante el periodo de prueba y, en caso de que el cliente se niegue a comprar, alquilar o establecer otro acuerdo por el producto, este debe ser devuelto rápidamente a Abbott (o confirmarse su destrucción, a preferencia de Abbott) al final del período de prueba. |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_47) [73\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_47)  |  |  |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_47) [74\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_47)  | If I want to give an Abbott product at no charge to a customer for a reason not listed in my local affiliate ethics and compliance policy, what should I do? | Si deseo entregar un producto de Abbott sin cargo a un cliente por un motivo no incluido en la política de ética y cumplimiento de mi filial local, ¿qué debo hacer? |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_47) [75\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_47)  | Distribute the product free of charge to the customer.Obtain approval from my manager only.Draft a new procedure around the no charge product distribution.Consult with local OEC on the possible new no charge product program.Submit | Distribuir el producto de forma gratuita al cliente.Solo obtener la aprobación de mi superior.Redactar un nuevo procedimiento para la distribución gratuita del producto.Consulte con la OEC local sobre el posible nuevo programa de productos sin cargo.Enviar |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_47) [76\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_47)  | That's correct!That's not correct!The provision of no charge product must follow the procedures for the stated categories. No charge programs that fall outside our ethics and compliance policies and procedures may only be implemented with the prior review and approval of OEC and may require a policy exception. | ¡Es correcto!¡No es correcto!La entrega de productos sin cargo debe seguir los procedimientos para las categorías indicadas. Los programas sin cargo que no se ajusten a nuestras políticas y procedimientos de ética y cumplimiento solo pueden implementarse tras la revisión y aprobación previas de la OEC y pueden requerir una excepción a la política. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_48) [77\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_48)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_48) [78\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_48)  | Providing Product at No ChargeAbbott may provide Abbott product to HCPs, customers, consumers, and others free of charge for legitimate business purposes. Provision of no charge product is subject to local requirements in affiliates’ ethics and compliance policies and procedures. | Suministro de productos sin cargoAbbott podrá entregar productos de Abbott sin cargo a los profesionales sanitarios, clientes, consumidores y otros con fines comerciales legítimos. La entrega de productos sin cargo está sujeta a los requisitos locales de las políticas y procedimientos de ética y cumplimiento de las filiales. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_48) [79\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_48)  | Products for Sampling and EvaluationProducts for sampling and evaluation include:* Product Samples
* Single-use Evaluation Products
* Multiple-use Evaluation Products.

Visit iComply or contact your local OEC representative for detailed requirements. | Productos para muestra y evaluaciónLos productos de demostración y evaluación incluyen:* Muestras de productos
* Productos de un solo uso para evaluación
* Productos de múltiples usos para evaluación

Visite iComply o póngase en contacto con su representante local de la OEC para conocer los requisitos detallados. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_48) [80\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_48)  | Demonstration Products and Products for HCPs in TrainingVisit iComply or contact your local OEC representative for detailed requirements related to demonstration products and products for HCPs in training. | Productos para demostración y productos para profesionales sanitarios en formaciónVisite iComply o póngase en contacto con su representante local de la OEC para conocer los requisitos detallados relacionados con los productos para demostración y los productos para profesionales sanitarios en formación. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_48) [81\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_48)  | Replacement ProductsAbbott may provide a replacement product to customers at no charge to replace a new or unused Abbott product when the customer has agreed to discard or return the previous product provided, or to replace a used product based on a warranty or defect. Visit iComply or contact your local OEC representative for detailed requirements. | Productos de sustituciónAbbott podrá entregar productos de sustitución sin cargo a los clientes a efectos de sustituir algún producto de Abbott nuevo o no usado en caso de que el cliente haya aceptado desechar o devolver el producto anterior suministrado, o sustituir un producto usado basándose en una garantía o defecto. Visite iComply o póngase en contacto con su representante local de la OEC para conocer los requisitos detallados. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_50) [83\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_50)  | Abbott’s Ethics and Compliance Global Business Standards define our expectations for conducting business the right way around the world. You are responsible for ensuring activities comply with our Global Business Standards as well as with local laws and regulations. | Las Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento de Abbott definen nuestras expectativas para llevar a cabo negocios de la manera correcta en todo el mundo. Es responsable de garantizar que las actividades cumplan nuestras Estándares Comerciales Globales, así como las leyes y normativas locales. |
| [Screen 50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_51) [84\_C\_51](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_51)  | Visit [iComply](https://icomply.abbott.com/) to get started and locate the specific policies and procedures relevant to your country.* Use the Policy and Form Library to access the documents associated with a country and/or division.
* Use Global Passport to access resources including the [HCP Cross-Border Engagement Form](https://abbott.sharepoint.com/sites/abbottworld/EthicsCompliance/Passport/Documents/Cross-Border_Engagement_Form.pdf).
 | Visite [iComply](https://icomply.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) para comenzar y localizar las políticas y procedimientos específicos relevantes de su país.* Utilice la Biblioteca de políticas y formularios para acceder a los documentos asociados a un país o división determinados.

Utilice Global Passport para acceder a los recursos, incluido el [Formulario de contrato transfronterizo para profesionales sanitarios (HCP)](https://abbott.sharepoint.com/sites/abbottworld/EthicsCompliance/Passport/Documents/Cross-Border_Engagement_Form.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank). |
| [Screen 51](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_52) [85\_C\_52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_52)  | If your local policies or procedures do not address a particular question that you have about a proposed business interaction, do not assume that the interaction is permitted.Contact OEC if you feel unsure about a particular process or transaction. | Si sus políticas o procedimientos locales no responden a una pregunta en particular que tenga acerca de una interacción comercial propuesta, no suponga que tal interacción está permitida.Póngase en contacto con la OEC en caso de duda sobre algún proceso o transacción en particular. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_53) [86\_C\_53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_53)  | Take a moment to confirm your agreement with the statements below.I will apply Abbott’s Ethics and Compliance Global Business Standards in my business interactions.I know that I can locate ethics and compliance policies on [iComply](https://icomply.abbott.com/).I know what to do to get help and support.Confirm | Dedique un instante a confirmar su conformidad con las siguientes declaraciones.Aplicaré las Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento de Abbott a mis interacciones comerciales.Soy consciente de que puedo encontrar las políticas de ética y cumplimiento en [iComply](https://icomply.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank).Sé dónde acudir para recibir ayuda y asistencia.Confirmación |
| [Screen 53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_54) [87\_C\_54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_54)  | The Knowledge Check that follows consists of 10 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | La prueba de conocimientos que encontrará a continuación se compone de 10 preguntas. Debe lograr una puntuación del 80 % o más para completar este curso satisfactoriamente.CUANDO ESTÉ USTED LISTO, HAGA CLIC EN EL BOTÓN PRUEBA DE CONOCIMIENTOS. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_55) [88\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_55)  | [1] Professional Services Arrangements are used to meet specific, legitimate business needs for information, services, or advice and all required documentation must be completed before any professional services can begin. | [1] Los Acuerdos de servicios profesionales sirven para satisfacer necesidades comerciales específicas y legítimas de información, servicios o asesoramiento, no obstante, deberá formalizarse toda la documentación requerida antes de que puedan comenzar los servicios profesionales. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_55) [89\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_55) [90\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 1: Feedback91\_C\_55 | Professional Services Arrangements are services Abbott obtains from HCPs and others to meet specific, legitimate business needs for information, services, or advice. All Professional Services Arrangements must be documented in a written agreement, in a form approved by Legal. | Los acuerdos de servicios profesionales son servicios que obtiene Abbott de los profesionales sanitarios y otros profesionales para satisfacer necesidades comerciales legítimas de información, servicios o asesoramiento. Todos los Acuerdos de servicios profesionales deben documentarse en un acuerdo por escrito, en alguna forma aprobada por el Departamento Legal. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_55) [92\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_55)  | [2] Professional Services Arrangements must only be documented if compensation is provided for the services. | [2] Los Acuerdos de servicios profesionales solo deben documentarse si se proporciona compensación por los servicios. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_55) [93\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_55) [94\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 2: Feedback95\_C\_55 | All Professional Services Arrangements must be documented in a written agreement, in a form approved by Legal, even if the service provider will not be compensated for the services. For document requirements related to specific services, please consult your affiliate’s ethics and compliance policy and procedure. The required forms can be accessed in the Policy and Form Library application in iComply. | Todos los Acuerdos de servicios profesionales deben documentarse en un acuerdo por escrito, en alguna forma aprobada por el Departamento Legal, aunque el proveedor de servicios no reciba ninguna compensación por los servicios. Para conocer los requisitos de documentación relacionados con servicios específicos, consulte la política y el procedimiento de ética y cumplimiento de su filial. Se puede acceder a los formularios requeridos en la aplicación iComply, en la Biblioteca de políticas y formularios. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_55) [96\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_55)  | [3] Abbott cannot receive sponsorship packages in exchange for providing financial support for third-party conferences, programs, or meetings. | [3] Abbott no puede recibir paquetes de patrocinio a cambio de proporcionar apoyo financiero para conferencias, programas o reuniones de terceros. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_55) [97\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_55) [98\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 3: Feedback99\_C\_55 | Abbott may purchase commercial sponsorship packages to support third party educational, scientific, and public policy conferences, programs, or meetings that have the purpose of advancing science and improving health outcomes. Refer to your local ethics and compliance policy and procedures for a full list of requirements specific to your country. | Abbott podrá adquirir paquetes de patrocinio comercial para apoyar conferencias, programas o encuentros educativos, científicos y de política pública, organizados por terceros, con el propósito de promover la ciencia y mejorar los resultados de salud. Consulte su política y procedimientos locales de ética y cumplimiento para conocer la lista completa de los requisitos específicos de su país. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_55) [100\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_55)  | [4] Abbott may organize product training and education programs to educate HCPs on the safe and effective use of Abbott products and medical technologies. | [4] Abbott puede organizar programas de formación y educación sobre productos para instruir a los profesionales sanitarios sobre el uso seguro y eficaz de los productos y tecnologías médicas de Abbott. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_55) [101\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_55) [102\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 4: Feedback103\_C\_55 | Abbott may organize speaker programs and other events (e.g. symposia and proctorships) aimed at training and educating HCPs and other stakeholders, delivered by contracted HCPs, third party vendors, or Abbott personnel. The primary purpose of such programs must be to educate HCPs on the safe and effective use of Abbott products and medical technologies. | Abbott puede organizar programas de ponentes y otros eventos (p. ej., simposios e intervenciones bajo el control de expertos) destinados a formar e instruir a los profesionales sanitarios y otras partes interesadas, impartidos por profesionales sanitarios contratados, proveedores externos o personal de Abbott. El objetivo principal de dichos programas debe ser el de instruir a los profesionales sanitarios sobre el uso seguro y eficaz de los productos y tecnologías médicas de Abbott. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_55) [104\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_55)  | [5] Abbott may provide product to HCPs, customers, consumers, and others free of charge for legitimate business purposes. | [5] Abbott podrá entregar productos sin cargo a los profesionales sanitarios, clientes, consumidores y otros con fines comerciales legítimos. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_55) [105\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_55) [106\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 5: Feedback107\_C\_55 | Where allowed under local laws, regulations, and industry codes, Abbott may provide product at no charge to HCPs, HCIs, customers, consumers, and others to evaluate the efficacy and performance of the product, to educate or train patients or consumers on the use of the product, or to replace the product due to quality or service concerns. | Cuando lo permitan las leyes, normativas y códigos del sector locales, Abbott puede proporcionar productos sin cargo a profesionales sanitarios, instituciones sanitarias, clientes, consumidores y otros para evaluar la eficacia y el rendimiento del producto, para instruir o formar a pacientes o consumidores sobre el uso del producto, o para sustituir el producto debido a problemas de calidad o servicio. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=108_C_55) [108\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=108_C_55)  | [6] No charge product provided by Abbott to an HCP can be sold after the intended evaluation or demonstration is finished. | [6] El producto gratuito proporcionado por Abbott a un profesional sanitario puede venderse después de que haya finalizado la evaluación o demostración prevista. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_55) [109\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_55) [110\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 6: Feedback111\_C\_55 | Abbott must inform the recipient that the product is being provided free of charge and must not be sold. The product should not be billed, charged, sold, or traded to any third-party, including any insurer or managed care or government reimbursement program. | Abbott debe informar al destinatario de que el producto se entrega de forma gratuita y no debe venderse. El producto no debe facturarse, cobrarse, venderse ni comercializarse a ningún tercero, incluidos cualquier aseguradora o programa de atención gestionada o reembolso gubernamental. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_55) [112\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_55)  | [7] Recipients of no charge product may trade the products to third parties, such as insurers, managed care organizations, or government reimbursement programs. | [7] Los destinatarios de productos sin cargo pueden intercambiar los productos con terceros, como aseguradoras, organizaciones de atención administrada o programas de reembolso del gobierno. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_55) [113\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=114_C_55) [114\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=114_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 7: Feedback115\_C\_55 | Product provided free of charge should not be billed, charged, sold, or traded to any third-party, including any insurer or managed care or government reimbursement program. | El producto proporcionado sin cargo no debe facturarse, cargarse, venderse ni comercializarse a ningún tercero, incluida cualquier aseguradora o programa de atención administrada o reembolso gubernamental. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_55) [116\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_55)  | [8] Demonstration products and products for HCPs to use in training can also be used for patient care. | [8] Los productos para demostración y los productos para que los profesionales sanitarios los utilicen en la formación también se pueden utilizar para la atención al paciente. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_55) [117\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=118_C_55) [118\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=118_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 8: Feedback119\_C\_55 | Demonstration products and products for HCPs in training should be identified as being for demonstration or educational use and not for use in patient care. | Los productos para demostración y los productos para los profesionales sanitarios en formación deben identificarse como para uso de demostración o para uso educativo y no para el uso en el cuidado de un paciente. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_55) [120\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_55)  | [9] Replacement products should typically be provided to customers in bulk. | [9] Por lo general, los productos de sustitución deben proporcionarse a los clientes a granel. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_55) [121\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_55) [122\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_55)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 54Question 9: Feedback123\_C\_55 | There are several important requirements related to replacement products: the replacement should typically be on a unit-for-unit basis, the recipient should be informed that billing for the product is not permitted if the original product being replaced has already been billed, the reason for the replacement transaction must be documented in writing and the product must comply with all relevant quality and packaging requirements. | Existen varios requisitos importantes relacionados con los productos de sustitución: por lo general, la sustitución debe realizarse unidad por unidad, se debe informar al destinatario de que la facturación del producto no está permitida si el producto original que objeto de la sustitución ya se ha facturado, el motivo de la transacción de sustitución debe documentarse por escrito y el producto debe cumplir todos los requisitos de calidad y embalaje pertinentes. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=124_C_55) [124\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=124_C_55)  | [10] An Abbott sales representative can provide unlimited Abbott products at no charge to HCPs. | [10] El representante de ventas de Abbott puede entregar a los profesionales sanitarios un número ilimitado de productos sin cargo de Abbott. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_55) [125\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_55)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_55) [126\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_55)  | [2] FalseSubmit | [2] FalsoEnviar |
| Screen 54Question 10: Feedback127\_C\_55 | The quantity of the products provided at no charge must be reasonable and limited to what the recipient needs for the particular demonstration, educational, or training purpose. | La cantidad de productos entregados sin cargo debe ser razonable y estar limitada a las necesidades del destinatario para los fines particulares de demostración, instrucción o formación. |
| [Screen 55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_56) [128\_C\_56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_56)  | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.Please review your results below by clicking on each question.Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.When you are done, click the Retake button. | No hay resultados disponibles porque no ha completado la prueba de conocimientos.¡Enhorabuena! Ha superado con éxito la prueba de conocimientos y ha completado el curso.A continuación, revise sus resultados haciendo clic en cada pregunta.Cuando haya terminado, haga clic en la flecha de avance para realizar una breve encuesta.Lo sentimos, no ha superado la prueba de conocimientos. Dedique unos minutos a revisar sus resultados haciendo clic en cada pregunta.Cuando esté listo/a, haga clic en el botón Repetir la prueba. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_200) [135\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_200)  | Where to Get Help | Dónde buscar ayuda |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=136_C_200) [136\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=136_C_200)  | MANAGER OR SUPERVISORIf you have a question or need guidance about potential concerns involving the Global Standards, speak with your manager. | JEFES O SUPERVISORESSi tiene alguna pregunta o necesita orientación sobre posibles inquietudes relacionadas con las Normas a nivel mundial, hable con su superior. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_200) [137\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_200)  | WRITTEN STANDARDSVisit [iComply](https://icomply.abbott.com/Default.aspx) and use the Policy and Form Library to access the ethics and compliance policy and procedure specific to your country for further guidance.For our company’s fundamental set of expectations about interactions with others, consult our [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). | NORMAS ESCRITASVisite [iComply](https://icomply.abbott.com/Default.aspx%22%20%5Ct%20%22_blank) y utilice la Biblioteca de políticas y formularios para acceder a la política y procedimiento de ética y cumplimiento específicos de su país para obtener más orientación.Para una serie de expectativas fundamentales de nuestra empresa sobre las interacciones con los demás, consulte el [Código de conducta empresarial](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html%22%20%5Ct%20%22_blank). |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_200) [138\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_200)  | Office of Ethics and Compliance (OEC)The OEC is a corporate resource available to address your compliance questions or concerns.* Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World.
* Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages.
* You can also email investigations@abbott.com.
 | Oficina de Ética y Cumplimiento (OEC)La OEC es un recurso corporativo disponible para responder a sus preguntas o inquietudes.* Visite la página [Contacto con OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/%22%20%5Ct%20%22_blank) en el [sitio web de la OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance%22%20%5Ct%20%22_blank) en Abbott World.
* Visite [Speak Up](http://speakup.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) para expresar sus inquietudes sobre posibles infracciones de nuestro Código de conducta empresarial o políticas. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) está disponible en todo el mundo, las 24 horas del día, los 7 días de la semana, en varios idiomas.

También puede enviar un correo electrónico a investigations@abbott.com. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_200) [139\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_200)  | Legal DivisionIf you have questions about laws and regulations that govern our relationships with customers and business partners, the Legal Division can assist you. Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal/SitePages/lho.aspx) to access the Legal home page on Abbott World. | Departamento LegalSi tiene preguntas sobre las leyes y normativas que rigen nuestras relaciones con clientes y socios comerciales, el Departamento Legal puede ayudarle. Haga clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal/SitePages/lho.aspx%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a la página de inicio del Departamento Legal en Abbott World. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=140_C_200) [140\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottProServices/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=140_C_200)  | Course ResourcesTranscriptClick [here](file:///C%3A/dev/AbbottProServices/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Recursos del cursoTranscripciónHaga clic [aquí](file:///C%3A/dev/AbbottProServices/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a una transcripción completa del curso |
| 141\_toc\_1 | Welcome | Bienvenida |
| 142\_toc\_2 | Global Business Standards: Selected Topics | Estándares Comerciales Globales: Temas seleccionados |
| 143\_toc\_3 | Our Philosophy | Nuestra filosofía |
| 144\_toc\_4 | Objectives | Objetivos |
| 145\_toc\_5 | Table of Contents | Índice |
| 146\_toc\_6 | Introduction | Introducción |
| 147\_toc\_7 | Overview | Resumen |
| 148\_toc\_8 | Topics Covered in this Course | Temas cubiertos en este curso |
| 149\_toc\_9 | Table of Contents | Índice |
| 150\_toc\_10 | Professional Services Arrangements | Acuerdos de servicios profesionales |
| 151\_toc\_11 | What are Professional Services Arrangements | En qué consisten los Acuerdos de servicios profesionales |
| 152\_toc\_12 | General Requirements | Requisitos generales |
| 153\_toc\_13 | Process for Engaging Service Providers | Proceso de contratación de un proveedor de servicios |
| 154\_toc\_14 | Quick Check | Revisión rápida |
| 155\_toc\_15 | Review | Revisión |
| 156\_toc\_16 | Table of Contents | Índice |
| 157\_toc\_17 | Support of Third-Party Programs and Abbott-Organized Programs | Apoyo de programas de terceros y programas organizados por Abbott |
| 158\_toc\_18 | Introduction | Introducción |
| 159\_toc\_19 | Direct Sponsorships | Patrocinios directos |
| 160\_toc\_20 | Educational Grants | Ayudas a la formación |
| 161\_toc\_21 | Commercial Sponsorships | Patrocinios comerciales |
| 162\_toc\_22 | Abbott-Organized Programs | Programas organizados por Abbott |
| 163\_toc\_23 | Plant Tours / Site Visits | Recorridos de planta/Visitas a instalaciones |
| 164\_toc\_24 | Quick Check | Revisión rápida |
| 165\_toc\_25 | Review | Revisión |
| 166\_toc\_26 | Table of Contents | Índice |
| 167\_toc\_27 | Providing Product at No Charge | Suministro de productos sin cargo |
| 168\_toc\_28 | Introduction | Introducción |
| 169\_toc\_29 | Products for Sampling and Evaluation | Productos para muestra y evaluación |
| 170\_toc\_30 | Demonstration Products and Products for HCPs in Training | Productos para demostración y productos para profesionales sanitarios en formación |
| 171\_toc\_31 | Replacement Products | Productos de sustitución |
| 172\_toc\_32 | Quick Check | Revisión rápida |
| 173\_toc\_33 | Review | Revisión |
| 174\_toc\_34 | Table of Contents | Índice |
| 175\_toc\_35 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | El impacto en nuestro negocio y nuestras responsabilidades |
| 176\_toc\_36 | Your Responsibilities | Tus responsabilidades |
| 177\_toc\_37 | Your Commitment | Su compromiso |
| 178\_toc\_38 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 179\_toc\_39 | Introduction | Introducción |
| 180\_toc\_40 | Assessment | Evaluación |
| 181\_toc\_41 | Feedback | Comentarios |
| 182\_toc\_42 | Survey | Encuesta |
| 183\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit  | El curso no puede contactar con el LMS. Haga clic en “Aceptar” para continuar y revisar el curso. Nota: Puede que la Certificación del curso no esté disponible. Haga clic en “Cancelar” para salir  |
| 184\_string\_2 | All questions remain unanswered | Todas las preguntas siguen sin respuesta |
| 185\_string\_3 | Questions | Preguntas |
| 186\_string\_4 | Question | Pregunta |
| 187\_string\_5 | not answered | sin responder |
| 188\_string\_6 | That's correct! | ¡Es correcto! |
| 189\_string\_7 | That's not correct! | ¡No es correcto! |
| 190\_string\_8 | Feedback:  | Comentarios:  |
| 191\_string\_9 | Global Business Standards: Selected Topics | Estándares Comerciales Globales: Temas seleccionados |
| 192\_string\_10 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 193\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 194\_string\_12 | Retake | Repetir la prueba |
| 195\_string\_13 | Course Description: This course was designed to help you apply our Office of Ethics and Compliance (OEC) Global Business Standards in common business interactions that occur while engaging in professional services arrangements, providing product at no charge, and training and education support. | Descripción del curso: Este curso se diseñó para ayudarle a aplicar nuestras Estándares Comerciales Globales de la Oficina de Ética y Cumplimiento (OEC) en las interacciones comerciales habituales que tienen lugar cuando se celebran acuerdos de servicios profesionales, se entregan productos sin cargo y se presta apoyo formativo y educativo. |
| 196\_string\_14 | Menu | Menú |
| 197\_string\_15 | Resources | Recursos |
| 198\_string\_16 | Reference Material | Material de referencia |
| 199\_string\_17 | Audio | Audio |
| 200\_string\_18 | Exit | Salir |
| 201\_string\_19 | Close | Cerrar |
| 202\_string\_20 | Comment... | Comentarios… |

Compliant Business Communications

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  | Compliant Business CommunicationsClick the forward arrow. | Comunicaciones comerciales conformes a las normasHaga clic en la flecha de avance. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  | In today's business environment, where people are connected globally 24/7, compliant business communication is more important than ever.This course will explain how we can communicate ethically, responsibly, and professionally. | En el entorno empresarial actual, en el que las personas están conectadas internacionalmente 24 horas al día, 7 días a la semana, la comunicación comercial conforme a las normas es más importante que nunca.Este curso explicará cómo podemos comunicarnos de forma ética, responsable y profesional. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  | Upon completion of this course, you will be able to:* Select the most appropriate method for communicating your message.
* Recognize that communications may last longer than we expect and may be viewed by people outside our intended audience.
* Use clear, precise, unambiguous language in business communications.
* Regulate your tone and emotions to avoid misunderstandings.
* Know where to go for help and support.
 | Tras completar este curso, podrá:* Seleccionar el método más adecuado para comunicar su mensaje.
* Reconocer que las comunicaciones pueden durar más de lo que esperamos, así como estar expuestas a personas ajenas a nuestro público previsto.
* Utilizar un lenguaje claro, preciso y sin ambigüedades en las comunicaciones comerciales.
* Modular el tono y las emociones para evitar malentendidos.

Saber dónde acudir para encontrar ayuda y asistencia. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  | [1] Welcome1 minute[2] Communicating Responsibly2 minutes[3] Communication Channels & Tools14 minutes[4] Crafting Your Message Properly4 minutes[5] Your Commitment30 seconds[6] Knowledge Check5 minutesLearning ProgressThis Topic is now available. | [1] Bienvenida1 minuto[2] Comunicación responsable2 minutos[3] Canales y herramientas de comunicación14 minutos[4] Elaboración correcta del mensaje4 minutos[5] Su compromiso30 segundos[6] Prueba de conocimientos5 minutosProgreso de aprendizajeEste tema está disponible ahora. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  | In your daily role, you are likely to communicate with colleagues and external contacts in a variety of different ways. | En su función diaria, lo más seguro es que mantenga comunicaciones con compañeros y contactos externos de diversas maneras. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  | To communicate effectively, it is important to use the right communication channel for the right audience.You also need to think about the content of the message you are sharing, and the device you are using to send it. | Para comunicarse de forma eficaz, es importante utilizar el canal de comunicación adecuado para el público correspondiente.También debe reparar en el contenido del mensaje que esté compartiendo y en el dispositivo que esté utilizando para enviarlo. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  | Remember, digital messages can last for many years and may remain public even if you attempt to delete or modify them.Therefore, it is crucial to always communicate appropriately. | Recuerde que los mensajes digitales pueden perdurar muchos años y seguir siendo públicos aunque intente eliminarlos o modificarlos.Por tanto, es fundamental comunicarse de forma adecuada en todo momento. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  | Here are some important things to consider before you communicate. | Antes de comunicarse, debe tener en cuenta ciertas cosas importantes. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8) [9\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8)  | Always ask yourself:* Is this an internal or an external audience?
* Is this an engagement with media or external speaking engagement?
* Does the audience speak the same language?
* Is this going to an individual or a group of people?
* Is this going to a customer or someone else?
 | Pregúntese siempre:* ¿Se trata de personas de la empresa o de fuera de la empresa (público interno o externo)?
* ¿Se trata de una interacción con los medios de comunicación o de hablar externamente?
* ¿El público habla el mismo idioma?
* ¿El mensaje va dirigido a una persona o a un grupo de personas?

¿Se dirige a un cliente u otra persona? |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8) [10\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8)  | Consider the sensitivity of what you are communicating.Whenever possible, conduct sensitive discussions in person or over the phone to ensure effective communication and avoid misunderstandings. | Tenga en cuenta la sensibilidad de lo que está comunicando.Para garantizar una comunicación eficaz y evitar los malentendidos, mantenga las conversaciones delicadas en persona o por teléfono siempre que sea posible. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8) [11\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8)  | Always consider whether you are using the right communication tool.Message retention is particularly important on email, Teams chats, text messages, and other platforms as they are more likely to be retained and read again at a later date. | Plantéese siempre si está utilizando la herramienta de comunicación adecuada.La retención de mensajes es un aspecto especialmente importante en los correos electrónicos, chats de Teams, mensajes de texto y otras plataformas, ya que es más probable que se conserven y vuelvan a leer más adelante. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_9) [12\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_9)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_9) [13\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_9)  | Why Communicating Responsibly is ImportantDigital messages can last for many years and may remain public even if you attempt to delete or modify them. | La importancia de la comunicación responsableLos mensajes digitales pueden perdurar muchos años y seguir siendo públicos aunque intente eliminarlos o modificarlos. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_9) [14\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_9)  | What You Need to ConsiderBefore you communicate always consider:* The audience of your communication,
* The content of what you are communicating, and
* Whether you are using the right communication tool.
 | Lo que debe tener en cuentaAntes de comunicarse, tenga siempre en cuenta:* El público de su comunicación.
* El contenido de lo que está comunicando.

Si está utilizando la herramienta de comunicación adecuada. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11) [16\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11)  | Abbott has an email system that is useful for everyday business communication like answering customer questions and updating colleagues. | Abbott implementa un sistema de correo electrónico que resulta útil para la comunicación comercial diaria, como para responder a las preguntas de los clientes e informar a los compañeros. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_12) [17\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_12)  | Be careful and consider your audience when sending sensitive or highly confidential information like strategic plans or financial data.If you need to send this kind of information, consider using secure email or the Do Not Forward function. | Tenga cuidado y piense en su público cuando envíe información sensible o altamente confidencial, como planes estratégicos o datos financieros.Si necesita enviar este tipo de información, plantéese utilizar un correo electrónico seguro o la función “No reenviar”. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_13) [18\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_13)  | Virtual meetings such as conference calls and video conferences offer multiple benefits, but they also present risks.In particular, they are not as secure as face-to-face communications, especially if being recorded either by Abbott or a third party. | Las reuniones virtuales, como las videollamadas y las videoconferencias, ofrecen muchas ventajas, pero también presentan riesgos.No son tan seguras como las comunicaciones presenciales, sobre todo si Abbott o un tercero las graba. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_14) [19\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_14)  | When are virtual meetings/video calls most appropriate?Virtual meetings and video calls are appropriate for complex issues or discussions that require a significant amount of history and context. These conversations are best when they occur in real time. | ¿Cuándo son más apropiadas las reuniones virtuales o las videollamadas?Las reuniones virtuales y las videollamadas son apropiadas para problemas complejos o conversaciones que requieran una explicación amplia y mucho contexto. Estas conversaciones son mejores cuando se producen en tiempo real. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_15) [20\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_15)  | What are some important things to consider?It is not appropriate to discuss or share sensitive or highly confidential information on a recorded call. Recording conference calls, video or voice calls, or meetings is prohibited, except for when expressly authorized in accordance with the Abbott Acceptable Technology Use Policy. | ¿Qué aspectos importantes deben tenerse en cuenta?No es apropiado comentar o compartir información sensible o altamente confidencial en llamadas que vayan a ser grabadas. Está prohibido grabar las videoconferencias, videollamadas o llamadas de voz, o reuniones, excepto cuando esté expresamente autorizado hacerlo, de acuerdo con la Política de uso aceptable de la tecnología de Abbott. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_16) [21\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_16)  | Instant messaging, text messaging, and voice messages are popular forms of communication, but are not appropriate for all business communications. | La mensajería instantánea, la mensajería de texto y los mensajes de voz son formas de comunicación populares, pero no son apropiados para todas las comunicaciones comerciales. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17) [22\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17)  | When is it appropriate to use instant messaging?Instant messaging tools are appropriate for providing colleagues with scheduling or availability updates and other brief administrative communications. | ¿Cuándo es apropiado utilizar la mensajería instantánea?Las herramientas de mensajería instantánea son adecuadas para informar a los compañeros sobre calendarios y disponibilidad u otras comunicaciones administrativas breves. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_18) [23\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_18)  | What are some important things to consider?Do not use instant messaging apps (such as WhatsApp or Teams Chat), text messages (such as SMS/iMessage), voicemail, and other short-lived messaging platforms for substantive business communication.This includes discussions about decisions, strategy, products, sales, pricing, manufacturing, research and development, confidential information, or anything that needs to be retained for legal or regulatory reasons. | ¿Qué aspectos importantes deben tenerse en cuenta?No utilice aplicaciones de mensajería instantánea (como WhatsApp o chats de Teams), mensajes de texto (como SMS/iMessage), el correo de voz y otras plataformas de mensajería de corta duración para las comunicaciones comerciales importantes.Esto incluye las conversaciones sobre decisiones, estrategia, productos, ventas, precios, fabricación, investigación y desarrollo, información confidencial o cualquier cosa que deba conservarse por motivos legales o normativos. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_19) [24\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_19)  | Effective reputation management requires anticipation, discipline, and preparedness in the context of the current and ever-changing external environment.We are mindful in selecting how, where and when Abbott and Abbott personnel participate in external speaking engagements and conferences, engage with media, and participate in podcasts and other external activities. | Una gestión eficaz de la reputación requiere anticipación, disciplina y preparación en el contexto del entorno externo actual y en constante cambio.Somos conscientes a la hora de seleccionar cómo, dónde y cuándo Abbott su personal participan en encuentros y conferencias de ponentes externos, interactúan con los medios de comunicación y participan en podcasts y otras actividades externas. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_20) [25\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_20)  | External and media engagements include interviews with journalists, speaking engagements, social media and influencer campaigns, podcasts, vendor/supplier endorsements, employee-authored articles, and photography at Abbott sites.CLICK FORWARD TO SEE THE GENERAL RULES OF EXTERNAL ENGAGEMENT IN ACCORDANCE WITH ABBOTT’S EXTERNAL COMMUNICATION POLICY. | Las interacciones externas y con los medios incluyen entrevistas con periodistas, conferencias, campañas de influencers y redes sociales, podcasts, avales de proveedores, artículos escritos por los empleados y fotografías en los centros de Abbott.HAGA CLIC EN EL BOTÓN DE AVANCE PARA CONOCER LAS REGLAS GENERALES DE LAS INTERACCIONES EXTERNAS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE COMUNICACIÓN EXTERNA DE ABBOTT. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_20) [26\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_20)  | Spokespeople/Interviews/Podcasts* Only approved Abbott media-trained personnel can be spokespeople for Abbott
* Public Affairs determines and approves who will be the Abbott personnel spokesperson in all scenarios.
* All media interview requests must be directed to Public Affairs for evaluation.
* Public Affairs personnel must be present during all media interviews, including podcasts.
 | Portavoces, entrevistas y podcasts* Solo el personal aprobado y formado en medios de Abbott puede ser portavoz de Abbott.
* Asuntos Públicos determina y aprueba quién será el portavoz del personal de Abbott en todos los casos.
* Todas las solicitudes de entrevistas de los medios de comunicación deben dirigirse a Asuntos Públicos para su evaluación.

El personal de Asuntos Públicos debe estar presente durante todas las entrevistas con los medios, incluidos los podcasts. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_20) [27\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_20)  | Speaking Engagements/External Awards Nominations/Presentations/Conferences* External speaking engagements by Abbott personnel must be approved by Public Affairs before accepting an invitation to speak.
* Participation of Abbott personnel must be strategic and offer benefit to Abbott - not just to the individual.
* Public Affairs reserves the right to cancel participation of anyone speaking on behalf of Abbott from public events if proper process was not followed and/or if the participation is perceived to cause potential reputational risk.
 | Interacciones de ponentes, nominaciones a premios externos, presentaciones y conferencias* Las interacciones de ponentes externos por parte del personal de Abbott deben contar con la aprobación de Asuntos Públicos **antes** de aceptar una invitación para hablar.
* La participación del personal de Abbott debe ser estratégica y ofrecer beneficios a Abbott, no solo a la persona.

Asuntos Públicos se reserva el derecho de cancelar la participación de cualquier persona que hable en nombre de Abbott en eventos públicos cuando no se siga el procedimiento pertinente o cuando pueda percibirse que la participación plantea un posible riesgo para la reputación. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_20) [28\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_20)  | Endorsements/Advocacy Initiatives* Abbott personnel participation in vendor/supplier promotional and/or endorsement opportunities (Abbott’s name/logo may not be used by vendors on promotional materials, press releases or presentations) is not allowed.
* Local market policy/advocacy initiatives must have been previously reviewed by Public Affairs.
 | Avales e iniciativas de apoyo* No se permite la participación del personal de Abbott en oportunidades promocionales o de aval de proveedores (los proveedores no pueden utilizar el nombre ni el logotipo de Abbott en materiales promocionales, comunicados de prensa o presentaciones).

Asuntos Públicos debe revisar previamente la política del mercado local y las iniciativas de aval. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20b) [29\_C\_20b](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20b)  | Take a moment to confirm your agreement with the statement below.I confirm that I read and understood the Public Affairs Policies PA-001, PA-002, PA-006, and MKT05 and that I will comply with these policies.To review Public Affairs Policy PA-001, PA-002, PA-006, and MKT05 please click the following links.[PA-001](https://abbottmfiles.oneabbott.com/openfile.aspx?v=3E4088E6-D40A-4DA2-90B9-76B55D51A390/object/0/2748842/9/file/2674147/6&showopendialog=0" \t "_blank) [PA-003](https://abbottmfiles.oneabbott.com/openfile.aspx?v=3E4088E6-D40A-4DA2-90B9-76B55D51A390/object/0/3530882/6/file/3423377/4&showopendialog=0" \t "_blank) [PA-006](http://abbottmfiles.oneabbott.com/Default.aspx?" \l "3E4088E6-D40A-4DA2-90B9-76B55D51A390/views/_tempsearch?00_p1170=PA-006&01_p100=107&02_p39=131&showopendialog=0" \t "_blank) [MKT05](https://abbottmfiles.oneabbott.com/Default.aspx?" \l "3E4088E6-D40A-4DA2-90B9-76B55D51A390/views/_tempsearch?00_p1170=MKT05&01_p100=107&02_p39=131&showopendialog=0" \t "_blank) CONFIRM | Dedique un instante a confirmar su conformidad con la siguiente declaración.Confirmo que he leído y comprendido las Políticas de Asuntos Públicos PA-001, PA-002, PA-006 y MKT05 y que las cumpliré.Para revisar la Política de asuntos públicos PA-001, PA-002, PA-006 y MKT05, haga clic en los siguientes enlaces.[PA-001](https://abbottmfiles.oneabbott.com/openfile.aspx?v=3E4088E6-D40A-4DA2-90B9-76B55D51A390/object/0/2748842/9/file/2674147/6&showopendialog=0" \t "_blank) [PA-003](https://abbottmfiles.oneabbott.com/openfile.aspx?v=3E4088E6-D40A-4DA2-90B9-76B55D51A390/object/0/3530882/6/file/3423377/4&showopendialog=0" \t "_blank) [PA-006](http://abbottmfiles.oneabbott.com/Default.aspx?" \l "3E4088E6-D40A-4DA2-90B9-76B55D51A390/views/_tempsearch?00_p1170=PA-006&01_p100=107&02_p39=131&showopendialog=0" \t "_blank) [MKT05](https://abbottmfiles.oneabbott.com/Default.aspx?" \l "3E4088E6-D40A-4DA2-90B9-76B55D51A390/views/_tempsearch?00_p1170=MKT05&01_p100=107&02_p39=131&showopendialog=0" \t "_blank) CONFIRMACIÓN |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21) [30\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21)  | Social media gives us a unique opportunity for direct online interactions, collaboration, and information-sharing with customers, consumers, patients, other Abbott employees, and the public.But there are also some important risks to consider. | Las redes sociales brindan una oportunidad única para interactuar en línea de forma directa, colaborar y compartir información con clientes, consumidores, pacientes, otros empleados de Abbott y el público.Pero también existen ciertos riesgos importantes que hay que tener en cuenta. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22) [31\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22)  | What are those risks?Because interactions on social media are quick, dynamic, forever stored and have the potential to go viral, communications shared through this channel can be misconstrued on a broader scale. As a result, improper use of social media can represent a significant legal and reputational risk to Abbott. | ¿Cuáles son estos riesgos?Puesto que las interacciones en las redes sociales son rápidas, dinámicas, se almacenan indefinidamente y tienen el potencial de hacerse virales, las comunicaciones compartidas a través de este canal pueden malinterpretarse a una escala más amplia. En consecuencia, el uso indebido de las redes sociales puede plantear un riesgo legal y de reputación importante para Abbott. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23) [32\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23)  | Can I talk about Abbott online?When talking about Abbott, its brands, or its products online, be sure to clearly disclose your connection to Abbott, even in your personal communications.This helps ensure that everyone understands you have a vested interest in Abbott. We recommend you use a hashtag at the end of your post to disclose your connection to Abbott, and use statements such as: "Check out my company’s new …!" or "I work for Abbott and am excited about our new campaign."Avoid giving the impression that you are an official Abbott spokesperson when sharing official Abbott content. | ¿Puedo hablar de Abbott en Internet?Al hablar sobre Abbott, sus marcas o sus productos en Internet, debe asegurarse de dejar clara la relación con Abbott, incluso en las comunicaciones personales.Esto sirve para que todo el mundo sepa que tiene un interés personal en Abbott. Le recomendamos que utilice un hashtag al final de la publicación para revelar su relación con Abbott y que utilice afirmaciones como: “¡Mi empresa ha lanzado este nuevo…!” O: “Trabajo para Abbott y me encanta nuestra nueva campaña”.Evite dar la impresión de ser portavoz oficial de Abbott al compartir contenido oficial de Abbott. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24) [33\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24)  | What are my Responsibilities?You are personally responsible for views and content you publish on personal social media channels. If you mention Abbott or its products in personal social media, follow the Social Media Guidelines for Employees.Personal social media behavior can impact Abbott's reputation, regardless of the subject matter, and posts may remain public, even if you attempt to delete or modify them later. Abbott reserves the right to observe employees' use of internal and external social media. | ¿Cuáles son mis responsabilidades?Es personalmente responsable de las visualizaciones y el contenido que publique en los canales de redes sociales personales. Si menciona a Abbott o sus productos en redes sociales personales, siga las Directrices de redes sociales para empleados.El comportamiento personal en las redes sociales puede afectar a la reputación de Abbott, independientemente del tema de que se trate, y las publicaciones pueden seguir expuestas al público aunque intente eliminarlas o modificarlas más tarde. Abbott se reserva el derecho de observar el uso de las redes sociales internas y externas por parte de los empleados. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25) [34\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25)  | Here are some important things to consider when choosing the most appropriate communication channel. | A la hora de elegir el canal de comunicación más adecuado, tenga en cuenta los siguientes consejos. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_25) [35\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_25)  | Controlling the messageConsider how much control you are likely to have over your message once it is sent. We often don't realize how many people might be able to see or share our messages, either now or in the future. | Control del mensajePlantéese el nivel de control que puede tener sobre su mensaje una vez que lo envíe. No solemos darnos cuenta de cuántas personas podrían ver o compartir nuestros mensajes, ahora o en el futuro. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_25) [36\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_25)  | Unintended recipientsMessages like emails, chats, and text messages can be sent to the wrong person and seen by unintended people, even with privacy settings enabled. This means your posts, views, or opinions can quickly become elevated, co-opted, or misconstrued. Short-lived chats can be kept and scrutinized in investigations or litigation. | Destinatarios no deseadosAlgunos mensajes de correo electrónico, chats y mensajes de texto pueden enviarse a la persona equivocada y ser vistos por personas para las que no iban destinados, incluso con la configuración de privacidad habilitada. Y, en consecuencia, las publicaciones, puntos de vista u opiniones pueden elevarse, incorporarse o malinterpretarse rápidamente. Los chats de corta duración se pueden conservar y analizar en investigaciones o litigios. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_25) [37\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_25)  | Use of Abbott devicesAll Abbott communication channels, and Abbott electronic devices must be used in a responsible manner and in accordance with applicable laws, Abbott's Code of Business Conduct, and Abbott policies. Incidental personal use of Abbott communication channels and electronic devices is not private. Also, Abbott information is not private to you regardless of where it resides.For more information on how to safeguard your communications, visit the Information Security and Risk Management (ISRM) site on Abbott World. | Uso de los dispositivos de AbbottTodos los canales de comunicación de Abbott y los dispositivos electrónicos de Abbott deben utilizarse de forma responsable y de acuerdo con las leyes aplicables, el Código de conducta empresarial de Abbott y las políticas de Abbott. El uso personal casual de los canales de comunicación y dispositivos electrónicos de Abbott no es privado. Además, la información de Abbott no es privada para usted, independientemente de dónde resida.Para obtener más información sobre cómo salvaguardar sus comunicaciones, visite el sitio Seguridad de la información y gestión de riesgos (Information Security and Risk Management, ISRM) en Abbott World. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_25) [38\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_25)  | Use of personal devicesCommunications related to Abbott business should only be done via the devices, software, and tools approved by Abbott. In response to requests from prosecutors or civil enforcement or regulatory agencies, Abbott may be required to manage and preserve information contained within electronic communication channels, including email, chats, text messages, and other message platforms on employees' personal devices and accounts. | Uso de dispositivos personalesLas comunicaciones relacionadas con la actividad de Abbott solo deben realizarse por medio de los dispositivos, el software y las herramientas aprobadas por Abbott. En respuesta a las solicitudes de los fiscales o de las fuerzas de seguridad civiles o agencias reguladoras, Abbott puede tener la obligación de gestionar y preservar la información que se encuentre en los canales de comunicación electrónica, incluidos el correo electrónico, chats, mensajes de texto y otras plataformas de mensajes en los dispositivos y cuentas personales de los empleados. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_26) [39\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_26)  | Here's how to remain compliant in your Abbott business communications. | A continuación le explicamos cómo cumplir las normas en las comunicaciones comerciales de Abbott. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_26) [40\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_26)  | Let the experts respondIf you are not an official Abbott spokesperson, do not respond to comments or media inquiries related to Abbott's company position. When in doubt, seek further guidance and send the comments to Public Affairs. | Dejar que los expertos respondanSi no es portavoz oficial de Abbott, no responda a los comentarios o consultas de los medios relacionados con la postura oficial de Abbott. En caso de duda, se debe buscar orientación adicional y remitir los comentarios a Relaciones Institucionales. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_26) [41\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_26)  | Protect privacy and confidential informationRemember that, even if a site has privacy settings, information can often be viewed and shared by others. If you create or control an Abbott-sponsored social media forum, consult Legal to make sure you are following laws regarding cookies and online tracking.You must never share:* Personal information, such as another person's name, photo, or address without permission.
* Sensitive or confidential information, like trade secrets, personally identifiable information, and intellectual property.
 | Protección de la privacidad y la información confidencialRecuerde que, aunque un sitio tenga ajustes de privacidad, la información a menudo la pueden ver y compartir otras personas. Si crea o controla un foro de red social patrocinado por Abbott, consulte al Departamento Legal para asegurarse de que se siga la legislación sobre las cookies y el seguimiento en línea.Nunca hay que compartir:* Información personal, como el nombre, la foto o la dirección de otra persona sin permiso.
* Información sensible y confidencial, como secretos comerciales, información de identificación personal y propiedad intelectual.
 |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_26) [42\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_26)  | Use care with what you share.Follow these tips:* Protect your passwords.
* Do not use your Abbott email address and password on social media sites.
* Configure your social media platform's privacy settings and understand how the company will share your information.
 | Tenga precaución con el material compartido.Siga estos consejos:* Proteja sus contraseñas.
* No utilice su dirección de correo electrónico y contraseña de Abbott en sitios de redes sociales.
* Aprenda a configurar los ajustes de privacidad de las plataformas de redes sociales y sepa cómo compartirá su información la empresa.
 |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_26) [43\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_26)  | Always follow company policies and local lawsWhen talking about Abbott on social media, in both your job and personally, follow Abbott's Code of Business Conduct, Abbott policies, and all applicable local laws. | Seguir siempre las políticas de la empresa y las leyes localesAl hablar sobre Abbott en las redes sociales, tanto en lo profesional como en lo personal, siga el Código de conducta empresarial de Abbott, las políticas de Abbott y todas las leyes locales aplicables. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_26) [44\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_26)  | Know about Legal HoldsAbbott communications relevant to litigation or government investigations may be placed on Legal Hold to be preserved for the duration of the litigation or investigation. If your communications and/or documents are subject to a Legal Hold, this will apply to them wherever they are stored (including data sources such as email, text messages, SharePoint, laptops, phones, and any other storage location). Abbott communications are also subject to the company's document retention schedules. | Conocer las retenciones legalesLas comunicaciones de Abbott relevantes para litigios o investigaciones gubernamentales pueden someterse a retenciones legales para conservarlas durante el litigio o la investigación. Si sus comunicaciones o documentos están sujetos a retención legal, este requisito será aplicable independientemente de su lugar de almacenamiento (incluidas las fuentes de datos como el correo electrónico, mensajes de texto, SharePoint, ordenadores portátiles, teléfonos y cualquier otra ubicación de almacenamiento). Las comunicaciones de Abbott también están sujetas a los programas de conservación de documentos de la empresa. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_27) [45\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_27)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_27) [46\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_27)  | Which is the best communication channel to use for business messages? | ¿Cuál es el mejor canal de comunicación para usar en los mensajes comerciales? |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_27) [47\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_27)  | EmailPhone callVideo callText or instant messageIt depends on who you are communicating with and the content of the message.Submit | Correo electrónicoLlamada telefónicaVideollamadaMensaje de texto o mensaje instantáneoDepende de los interlocutores y del contenido del mensaje.Enviar |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_27) [48\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_27)  | That's correct!That's not correct!There is no single "best" communication channel. Choosing the most appropriate channel will depend on the audience and the content of the message. | ¡Es correcto!¡No es correcto!No existe un solo “mejor” canal de comunicación. Elegir el canal más adecuado dependerá del público y del contenido del mensaje. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_28) [49\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_28)  |  |  |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_28) [50\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_28)  | Which of the following statements is true? | ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera? |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_28) [51\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_28)  | Recorded virtual meetings are good for discussing sensitive or confidential information.If you use your personal device for business communications, the device can be used as evidence in litigation.Since you are an employee of Abbott, you can speak on behalf of Abbott on social media.Submit | Las reuniones virtuales grabadas son útiles para comentar información sensible o confidencial.Si utiliza su dispositivo personal para comunicaciones comerciales, el dispositivo puede utilizarse como prueba en litigios.Como empleado de Abbott, puede hablar en nombre de Abbott en las redes sociales.Enviar |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_28) [52\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_28)  | That's correct!That's not correct!Remember:* Sensitive or confidential information should never be discussed in a recorded meeting.
* Personal devices can be used as evidence in litigation.
* Some posts will still exist online, even if you attempt to delete or modify them.
* Business communications should only be done via Abbott-approved devices, software, and tools.
* Only designated spokespersons may respond on Abbott's behalf.
 | ¡Es correcto!¡No es correcto!Recuerde:* La información sensible o confidencial nunca debe comentarse en una reunión grabada.
* Los dispositivos personales pueden utilizarse como prueba en litigios.
* Algunas publicaciones seguirán existiendo en Internet aunque intente eliminarlas o modificarlas.
* Las comunicaciones comerciales solo deben realizarse por medio de los dispositivos, el software y las herramientas que tengan la aprobación Abbott.

Solo los portavoces designados pueden responder en nombre de Abbott. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_29) [53\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_29)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_29) [54\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_29)  | EmailsBe careful and consider your audience when sending sensitive or highly confidential information like strategic plans or financial data via email. If you need to send this kind of information, consider using secure email or the Do Not Forward function. | Correos electrónicosTenga cuidado y piense en su público cuando envíe información sensible o altamente confidencial, como planes estratégicos o datos financieros por correo electrónico. Si necesita enviar este tipo de información, plantéese utilizar un correo electrónico seguro o la función “No reenviar”. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_29) [55\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_29)  | Virtual MeetingsVirtual meetings and video calls are appropriate for complex issues or discussions that require a significant amount of history and context. | Reuniones virtualesLas reuniones virtuales y las videollamadas son apropiadas para problemas complejos o conversaciones que requieran una explicación amplia y mucho contexto. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_29) [56\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_29)  | Instant MessagingInstant messaging tools are appropriate for providing colleagues with scheduling or availability updates and other brief administrative communications. Do not use instant messaging apps, text messages, voicemail, and other short-lived messaging platforms for substantive business communication. | Mensajes instantáneosLas herramientas de mensajería instantánea son adecuadas para informar a los compañeros sobre calendarios y disponibilidad u otras comunicaciones administrativas breves. No utilice aplicaciones de mensajería instantánea, mensajes de texto, el correo de voz y otras plataformas de mensajería de corta duración para las comunicaciones comerciales importantes. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_29) [57\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_29)  | External Speaking Engagements / InterviewsOnly media-trained personnel can be spokespeople for Abbott. External speaking engagements must be approved by Public Affairs BEFORE accepting an invitation to speak. | Interacciones de ponentes externos y entrevistasSolo el personal formado en medios de Abbott puede ser portavoz de Abbott. Las interacciones de ponentes externos deben contar con la aprobación de Asuntos Públicos ANTES de aceptarse una invitación para hablar. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_29) [58\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_29)  | Social MediaBecause interactions on social media are quick, dynamic, forever stored and have the potential to go viral, communications shared through this channel can be misconstrued on a broader scale. | Redes socialesPuesto que las interacciones en las redes sociales son rápidas, dinámicas, se almacenan indefinidamente y tienen el potencial de hacerse virales, las comunicaciones compartidas a través de este canal pueden malinterpretarse a una escala más amplia. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_29) [59\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_29)  | Compliant Business CommunicationsLet the experts respond. Protect privacy and confidential information. Use care with what you share. Always follow company policies and local laws. Know about Legal Holds. | Comunicaciones comerciales conformes a las normasDeje que los expertos respondan. Proteja la privacidad y la información confidencial. Tenga precaución con el material compartido. Siga siempre las políticas de la empresa y las leyes locales. Conozca las retenciones legales. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_31) [61\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_31)  | Compliant communication in a business environment requires consideration of language, tone, and emotions.It is important to understand that others may interpret messages differently based on their beliefs, experiences, backgrounds, and identities. | La comunicación conforme en un entorno empresarial exige tener en cuenta el lenguaje, el tono y las emociones.Es importante comprender que los demás pueden interpretar los mensajes de forma diferente en función de sus creencias, experiencias, antecedentes e identidades. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_31) [62\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_31)  | Tip 1: Consider your word choiceMake sure that the words you are using are clear, precise, and unambiguous. Simply put, choose words that are simple to understand. | Sugerencia 1: Pensar en la elección de las palabrasAsegúrese de que las palabras que utilice sean claras, precisas y sin ambigüedades. En resumen, elija palabras que sean fáciles de entender. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_31) [63\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_31)  | Tip 2: Provide contextBy providing appropriate context and details, you can avoid confusion and ensure that your message is clear. | Sugerencia 2: Proporcionar contextoAl proporcionar el contexto y los detalles adecuados, puede evitar confusiones y asegurarse de que su mensaje sea claro. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_31) [64\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_31)  | Tip 3: Avoid legal termsUnless you are a lawyer and are authorized to provide a legal opinion, always avoid using legal terms, such as "negligent," "illegal," "reckless," "infringe," or "liable." These terms can be unintentionally damaging to Abbott in court, to government regulators, or in the media, whether or not they are accurate. | Sugerencia 3: Evitar los términos legalesSalvo que sea abogado y tenga autorización para ofrecer una opinión jurídica, evite siempre utilizar términos jurídicos, como “negligente”, “ilegal”, “imprudente” o “responsable”. Estos términos pueden perjudicar involuntariamente a Abbott en los tribunales, ante los reguladores gubernamentales o en los medios de comunicación, independientemente de que sean precisos o no. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_31) [65\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_31)  | Tip 4: Avoid emoticons and emojisThe meaning of emojis and emoticons can vary from person to person. This can lead to serious misunderstandings in business communications, especially if read by an unintended audience such as an opposing party in litigation or a regulator. | Sugerencia 4: Evitar los emoticonos y los emojisEl significado de emojis y emoticonos puede ser distinto en función de cada persona. Esto puede dar lugar a graves malentendidos en las comunicaciones comerciales, especialmente si lo lee un público no intencionado, como una parte contraria en un litigio o un regulador. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_31) [66\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_31)  | Tip 5: Don't present opinions as factsProper communication also avoids assumptions and the presentation of opinions as facts. When you need to express an opinion, be sure to identify it as such.For example, in a personal context, there may be little harm in suggesting to a friend that "Company X will be out of business in a couple of years." But in business, this kind of speculation could be misinterpreted as a fact or a well-informed conclusion. It could then be used as the basis for a business decision—possibly with unfortunate consequences. | Sugerencia 5: No presentar opiniones como hechosEn las comunicaciones correctas, también se evitan las suposiciones y la presentación de opiniones como hechos. Cuando necesite expresar una opinión, asegúrese de identificarla como tal.Por ejemplo, en un contexto personal, puede ser inofensivo sugerirle a un amigo que “la empresa X estará fuera de servicio en un par de años”. Pero, en los negocios, este tipo de conjetura podría malinterpretarse como un hecho o una conclusión bien documentada. Podría utilizarse como base para una decisión comercial; posiblemente con consecuencias desafortunadas. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_32) [67\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_32)  | How we say something is just as important as what we say.Using the wrong tone when communicating may result in misunderstandings. | El modo en que decimos algo es tan importante como lo que decimos.El uso del tono incorrecto al comunicarse puede dar lugar a malentendidos. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_32) [68\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_32)  | Steer clear of humor.When we use sarcastic, ironic, or humorous tones in written business communications, it's easy for others to misinterpret them. This is because there are no visual or oral cues to help convey the intended meaning. Also, if someone reads these messages later on without any context, the meaning can become even more distorted. | Dejar el humor a un lado.Cuando utilizamos tonos sarcásticos, irónicos o humorísticos en las comunicaciones comerciales escritas, es fácil que los demás los malinterpreten. Esto se debe a la ausencia de elementos visuales u orales que ayuden a transmitir el significado previsto. Además, si alguien lee estos mensajes más adelante sin ningún contexto, el significado puede distorsionarse aún más. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_32) [69\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_32)  | Avoid secretive languageUsing language that sounds secretive or conspiratorial can cause misunderstandings. Phrases like "keep this between us" or "for your eyes only" can make something that's okay seem like it's not okay or even unlawful. Instead, it's appropriate to mark materials as "confidential" or "sensitive" using standard terms like "Proprietary and Confidential." | Evitar el lenguaje reservadoUsar un lenguaje que suene reservado o conspiratorio puede provocar malentendidos. Frases como “mantengamos esto entre nosotros” o “solo para que usted lo lea” pueden hacer que algo que esté bien parezca que no está bien o incluso sea ilegal. En su lugar, es apropiado marcar los materiales como “confidenciales” o “sensibles” utilizando términos estándar como “privado y confidencial”. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_32) [70\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_32)  | Control your emotions.How we control our emotions when we communicate can impact how others perceive us. It is important to maintain a positive work environment, even if we're frustrated. Take a moment to calm down, read and adjust the communication, or consider not sending it at all. Never send a message when you are upset. | Control de las emociones.La forma en que controlamos nuestras emociones al comunicarnos puede afectar la forma en que nos perciben los demás. Es importante mantener un entorno de trabajo positivo, aunque estemos frustrados. Dedique un momento a calmarse, leer y ajustar la comunicación, o plantéese no enviarla. No envíe nunca un mensaje en el que parezca molesto/a. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_32) [71\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_32)  | Use neutral language.Using neutral language helps keep communication objective and less emotional. Instead of using emotionally loaded words like "problem" or "disaster," use more neutral terms like "issue" or "challenge." If you're ever unsure of your wording, ask a manager for advice. | Uso del lenguaje neutral.Usar un lenguaje neutral ayuda a mantener la comunicación objetiva y menos emocional. En lugar de usar palabras con carga emocional como “problema” o “desastre”, emplee términos más neutrales como “cuestión” o “desafío”. Cuando tenga dudas sobre expresión, pida consejo a un superior. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_33) [72\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_33)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_33) [73\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_33)  | A country manager sends a group email to employees. The email reads: "We need to get this product moving. We are way behind where we are supposed to be. So, I need you to do whatever it takes to ensure we meet our numbers this month." Does this message sound like it could pose a risk to the company? | Un jefe nacional envía un correo electrónico grupal a los empleados. El correo electrónico dice: “Necesitamos mover este producto. Estamos muy por detrás de donde se supone que debiéramos estar. Así que necesito que hagáis lo que sea necesario para cumplir las cifras este mes”. ¿Este mensaje suena a riesgo para la empresa? |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_33) [74\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_33)  | Yes.No.Submit | Sí.No.Enviar |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_33) [75\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_33)  | That's correct!That's not correct!The phrase, "I need you to do whatever it takes to ensure we meet our numbers," is vague and open to interpretation. If one of the manager's team members secured a contract while acting against company policy, they could point to the email and claim that the manager had given the green light to do "whatever it takes" to win the business. | ¡Es correcto!¡No es correcto!La frase “Necesito que hagáis lo que sea necesario para cumplir las cifras este mes” es vaga y está abierta a interpretaciones. Si alguno de los miembros del equipo del jefe asegura un contrato actuando en contra de la política de la empresa, podría remitirse al contenido del correo electrónico y decir que el jefe le había dado luz verde para hacer lo que fuese necesario para ganar el contrato. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_34) [76\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_34)  |  |  |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_34) [77\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_34)  | A regional sales manager hears a rumor that a new product in development has run into quality issues. The manager then attends a meeting where it is announced that the launch of the new product has been delayed. After the meeting, the manager messages a colleague: "Just heard . . . They've canceled the launch for the second time. Major quality issues with the new product!" Based on this message, which of the following statements would you assume to be true? | Un jefe de ventas regional oye el rumor de que un nuevo producto en desarrollo ha tenido problemas de calidad. El jefe asiste más tarde a una reunión donde se anuncia que se ha retrasado el lanzamiento del nuevo producto. Tras la reunión, el jefe envía un mensaje de texto a un compañero: “Me acabo de enterar de que... han cancelado el lanzamiento por segunda vez. ¡el nuevo producto presenta graves problemas de calidad!” En función de este mensaje de texto, ¿cuál de las siguientes afirmaciones diría que son ciertas? |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_34) [78\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_34)  | The launch has been canceled.There are quality issues with the new product.Both 1 and 2.Submit | El lanzamiento se ha cancelado.El nuevo producto tiene problemas de calidad.Ambas opciones, 1 y 2.Enviar |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_34) [79\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_34)  | That's correct!That's not correct!Most people would assume both statements were true. The truth, however, is that the manager has no idea what has caused the delay. The manager has assumed the cancellation of the launch has been caused by quality issues, consequently presenting that rumor as a fact. | ¡Es correcto!¡No es correcto!La mayoría de las personas asumiría que ambas afirmaciones son verdaderas. La verdad, sin embargo, es que el jefe no tiene ni idea de cuál es la causa del retraso. El jefe ha supuesto que la cancelación del lanzamiento está causada por problemas de calidad, presentando en consecuencia ese rumor como un hecho. |
| [Screen 35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_35) [80\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_35)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_35) [81\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_35)  | Crafting Compliant Business CommunicationsCompliant communication in a business environment requires consideration of language, tone, and emotions. | Redacción de comunicaciones comerciales conformes a las normasLa comunicación conforme en un entorno empresarial exige tener en cuenta el lenguaje, el tono y las emociones. |
| [Screen 35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_35) [82\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_35)  | Importance of ToneHow we say something is just as important as what we say. Using the wrong tone when communicating may result in misunderstandings. | Importancia del tonoEl modo en que decimos algo es tan importante como lo que decimos. El uso del tono incorrecto al comunicarse puede dar lugar a malentendidos. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_37) [84\_C\_37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_37)  | Take a moment to confirm your agreement with the statement below.I confirm that I understand my responsibilities regarding business communications and know where to go if I have any questions.Confirm | Dedique un instante a confirmar su conformidad con la siguiente declaración.Confirmo que conozco mis responsabilidades con respecto a las comunicaciones comerciales y sé a dónde ir si tengo alguna pregunta.Confirmación |
| [Screen 38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_38) [85\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_38)  | The Knowledge Check that follows consists of 10 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | La prueba de conocimientos que encontrará a continuación se compone de 10 preguntas. Debe lograr una puntuación del 80 % o más para completar este curso satisfactoriamente.CUANDO ESTÉ USTED LISTO, HAGA CLIC EN EL BOTÓN PRUEBA DE CONOCIMIENTOS. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_39) [86\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_39)  | [1] When talking about Abbott, its brands, or its products on social media, you should clearly disclose your connection to Abbott. | [1] Al hablar sobre Abbott, sus marcas o sus productos en las redes sociales, debe dejar clara su relación con Abbott. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_39) [87\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_39)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_39) [88\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_39)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 39Question 1: Feedback89\_C\_39 | You should always disclose your connection to Abbott. This makes it clear you have a vested interest in Abbott. | Siempre debe revelar su conexión con Abbott. De este modo, deja claro que tiene un interés personal en Abbott. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_39) [90\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_39)  | [2] You receive a phone call inviting you to a give an interview about Abbott’s new product. You should: | [2] Recibe una llamada telefónica invitándole a una entrevista sobre el nuevo producto de Abbott. Debe: |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_39) [91\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_39)  | [1] Agree immediately, since this is a wonderful opportunity for Abbott to share information about the new product. | [1] Aceptar inmediatamente, ya que esta es una oportunidad maravillosa para que Abbott comparta información sobre el nuevo producto. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_39) [92\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_39)  | [2] Agree to participate after you discuss it with your manager. | [2] Aceptar participar después de comentarlo con el superior. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_39) [93\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_39)  | [3] Consult with both your manager and Public Affairs, since Public Affairs determines and approves who will be the Abbott spokesperson in all scenarios. | [3] Consultar al superior y a Asuntos Públicos, ya que Asuntos Públicos determina y aprueba quién será el portavoz de Abbott en todas las situaciones. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_39) [94\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_39)  | [4] Say you cannot participate because you will be out of town.Next | [4] Responder que no puede participar porque estará fuera de la ciudad.Siguiente |
| Screen 39Question 2: Feedback95\_C\_39 | All media interview requests and external speaking engagements must be directed to Public Affairs for evaluation - no exceptions. | Todas las solicitudes de entrevistas de los medios de comunicación e interacciones de ponentes externos deben dirigirse a Asuntos Públicos para su evaluación. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_39) [96\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_39)  | [3] Which electronic communication channels may Abbott employees use to conduct substantive business communications? | [3] ¿Qué canales de comunicación electrónica pueden utilizar los empleados de Abbott para realizar comunicaciones comerciales importantes? |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_39) [97\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_39)  | [1] Abbott-managed communication systems such as Abbott email, Microsoft Channels (not Chat function), SharePoint/OneDrive file sharing capabilities, and live audio/video conferencing (e.g., phone calls and Microsoft Teams calls) | [1] Sistemas de comunicación gestionados por Abbott, como el correo electrónico de Abbott, canales de Microsoft (no función de chat), capacidades de intercambio de archivos de SharePoint/OneDrive y videollamadas y videoconferencias en directo (p. ej., llamadas telefónicas y llamadas de Microsoft Teams) |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_39) [98\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_39)  | [2] Non-Abbott communication systems such as personal email | [2] Sistemas de comunicación ajenos a Abbott, como el correo electrónico personal |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_39) [99\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_39)  | [3] Instant message or social media applications (e.g., WhatsApp, WeChat, Microsoft Teams Chat, or Facebook Messenger) | [3] Aplicaciones de mensajería instantánea o redes sociales (p. ej., WhatsApp, WeChat, Microsoft Teams Chat o Facebook Messenger) |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_39) [100\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_39)  | [4] Ephemeral or "short-lived" messaging platforms, whether or not provided by AbbottNext | [4] Plataformas de mensajería efímeras o “de corta duración”, ya sean proporcionadas o no por AbbottSiguiente |
| Screen 39Question 3: Feedback101\_C\_39 | Do not use instant message applications, text messages, voicemail services, and other "short-lived" messaging platforms to conduct substantive business communications. | No utilice aplicaciones de mensajería instantánea, mensajes de texto, los servicios de correo de voz y otras plataformas de mensajería de corta duración para llevar a cabo comunicaciones comerciales importantes. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_39) [102\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_39)  | [4] Messages requiring a lot of history and context are best communicated in writing. | [4] Los mensajes que requieren una explicación amplia y mucho contexto se comunican mejor por medios electrónicos. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_39) [103\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_39)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_39) [104\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_39)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 39Question 4: Feedback105\_C\_39 | Messages that discuss complex issues, or require a significant amount of history and context, are best communicated in real time, either in person or over the phone. | Los mensajes que tratan cuestiones complejas o que requieran una explicación amplia y mucho contexto se comunican mejor en tiempo real, ya sea en persona o por teléfono. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_39) [106\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_39)  | [5] Which of the following should you avoid in business communications?Check all that apply. | [5] ¿Cuáles de los siguientes elementos se deben evitar en las comunicaciones comerciales?Marque todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_39) [107\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_39)  | [1] Imagining how others are likely to interpret what you are saying | [1] Imaginarse cómo pueden interpretar el mensaje los demás |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=108_C_39) [108\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=108_C_39)  | [2] Using secretive and conspiratorial tones | [2] Utilizar tonos reservados y conspiratorios |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_39) [109\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_39)  | [3] Adjusting your choice of words, tone, and body language to your audience | [3] Ajustar la elección de palabras, tono y lenguaje corporal a los interlocutores |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_39) [110\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_39)  | [4] Using jokes and sarcasm to insert some fun in your communicationsNext | [4] Utilizar bromas y sarcasmo para añadir algo de diversión a las comunicacionesSiguiente |
| Screen 39Question 5: Feedback111\_C\_39 | Sarcastic, ironic, and humorous tones are often misinterpreted in business communications, as is secretive or conspiratorial language. | Los tonos sarcásticos, irónicos y humorísticos a menudo se malinterpretan en las comunicaciones comerciales, al igual que el lenguaje reservado o conspiratorio. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_39) [112\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_39)  | [6] If you enable the privacy settings on a social media site, your comments and content can never be viewed by others. | [6] Al activar los ajustes de privacidad en una red social, nadie puede ver sus comentarios y contenido. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_39) [113\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_39)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=114_C_39) [114\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=114_C_39)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 39Question 6: Feedback115\_C\_39 | Content and comments you originally intended only for family and friends may be viewed by others, even if privacy settings are enabled. | El contenido y los comentarios que pensamos destinar en un principio solo a nuestra familia y amigos pueden leerlos otras personas, aunque se hayan activado los ajustes de privacidad. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_39) [116\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_39)  | [7] Which of the following would be appropriate to send via instant messaging? | [7] ¿Cuál de los siguientes elementos sería apropiado enviar por medio de mensajería instantánea? |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_39) [117\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_39)  | [1] Sales contracting information | [1] Información de contratación de ventas |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=118_C_39) [118\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=118_C_39)  | [2] An alert to a scheduling conflict | [2] Un aviso sobre un conflicto de calendario |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_39) [119\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_39)  | [3] A performance evaluation | [3] Una evaluación de rendimiento |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_39) [120\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_39)  | [4] A discussion about whether to hire a doctor for an educational eventNext | [4] Una conversación sobre la contratación de un médico para un evento educativoSiguiente |
| Screen 39Question 7: Feedback121\_C\_39 | Instant messaging is appropriate for providing colleagues with scheduling or availability updates and other brief administrative communications. | La mensajería instantánea es adecuada para informar a los compañeros sobre calendarios y disponibilidad u otras comunicaciones administrativas breves. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_39) [122\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_39)  | [8] Communications related to Abbott business may be conducted using home computers and personal email addresses, provided you are careful not to disclose confidential or proprietary information. | [8] Las comunicaciones relacionadas con la actividad de Abbott pueden llevarse a cabo empleando ordenadores domésticos y direcciones de correo electrónico personales, siempre que tenga cuidado de no revelar información confidencial o privada. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_39) [123\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_39)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=124_C_39) [124\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=124_C_39)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 39Question 8: Feedback125\_C\_39 | Communications related to Abbott business should only be done via the devices, software, and tools approved by Abbott. | Las comunicaciones relacionadas con la actividad de Abbott solo deben realizarse por medio de los dispositivos, el software y las herramientas aprobadas por Abbott. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_39) [126\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_39)  | [9] In response to requests from prosecutors, or civil enforcement or regulatory agencies, Abbott may be required to manage and preserve information contained within electronic communication channels, including email, chats, text messages, and other message platforms on employees' personal devices and accounts. | [9] En respuesta a las solicitudes de los fiscales, o de las agencias de cumplimiento civil o reguladoras, es posible que Abbott deba gestionar y preservar la información contenida en los canales de comunicación electrónica, incluidos el correo electrónico, chats, mensajes de texto y otras plataformas de mensajes en los dispositivos y cuentas personales de los empleados. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_39) [127\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_39)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_39) [128\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_39)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 39Question 9: Feedback129\_C\_39 | In some cases, Abbott may be required to manage and preserve information contained within communication channels on employees' personal devices and accounts. | En algunos casos, es posible que Abbott deba gestionar y conservar la información contenida en los canales de comunicación en los dispositivos y cuentas personales de los empleados. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_39) [130\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_39)  | [10] If you are subject to a Legal Hold, data must be preserved in which of the following data sources?Check all that apply. | [10] Si está sujeto a una retención legal, ¿en cuál de las siguientes fuentes de datos deben conservarse los datos?Marque todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=131_C_39) [131\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=131_C_39)  | [1] Email | [1] Correo electrónico |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_39) [132\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_39)  | [2] OneDrive/SharePoint | [2] OneDrive/SharePoint |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_39) [133\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_39)  | [3] Teams chats/channels | [3] Chats/canales de Teams |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_39) [134\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_39)  | [4] Text messages (such as WhatsApp, WeChat, Viber, Telegram, etc.) | [4] Mensajes de texto (como WhatsApp, WeChat, Viber, Telegram, etc.) |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_39) [135\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_39)  | [5] Laptop/desktop | [5] Portátil/ordenador de escritorio |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=136_C_39) [136\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=136_C_39)  | [6] Data systems (such as SAP, EthicsPoint, Symphony)Submit | [6] Sistemas de datos (como SAP, EthicsPoint, Symphony)Enviar |
| Screen 39Question 10: Feedback137\_C\_39 | Data from all data sources must be preserved, if you are subject to a Legal Hold. | Si está sujeto a una retención legal, deben conservarse los datos de todas las fuentes de datos. |
| [Screen 41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_199) [139\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_199)  | This survey is optional.Important: Whether you choose to complete the survey or not, you must click the EXIT (X) icon in the course title bar to complete the course and upload your results. | Esta encuesta es opcional.Importante: Tanto si decide realizar la encuesta como si no, debe hacer clic en el icono de SALIR (X) en la barra del título del curso para finalizar el curso y cargar sus resultados. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=145_C_200) [145\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=145_C_200)  | Where to Get Help | Dónde buscar ayuda |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_200) [146\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_200)  | ManagerIf you have a question or concern about your own communication, or a communication you receive from another Abbott employee, a business partner, a customer, or anyone else connected with Abbott, the best place to start is with your manager. | JefeSi tiene cualquier pregunta o preocupación sobre una comunicación propia o una comunicación que haya recibido de otro empleado de Abbott, un socio comercial, un cliente o cualquier otra persona relacionada con Abbott, el mejor lugar al que dirigirse en primer lugar es el jefe. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_200) [147\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_200)  | Public AffairsContact a Public Affairs representative if you have questions about Abbott’s expectations for communicating both internally and externally while working at Abbott.Public Affairs Website* Click  [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-PublicAffairs) to access the Public Affairs website on Abbott World.

Public Affairs Policies and Procedures* Click [here](https://abbottmfiles.oneabbott.com/Default.aspx) to access communication related policies and procedures on the Global Policy Portal on Abbott World.

Digital Knowledge Center* Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/dkc/ENGLISH/Pages/default.aspx) to access the Digital Knowledge Center on Abbott World for tools to help guide you while using social media at Abbott.
 | Relaciones InstitucionalesPóngase en contacto con un representante de Relaciones Institucionales si tiene preguntas sobre las expectativas de Abbott para la comunicación tanto interna como externa en su trabajo en Abbott.Sitio web de Relaciones Institucionales* Haga clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-PublicAffairs%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder al sitio web de Relaciones Institucionales en Abbott World.

Políticas y procedimientos de Relaciones Institucionales* Haga clic [aquí](https://abbottmfiles.oneabbott.com/Default.aspx?" \t "_blank) para acceder a políticas y procedimientos relacionados con las comunicaciones en el portal de Política a nivel mundial de Abbott World.

Digital Knowledge CenterHaga clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/dkc/ENGLISH/Pages/default.aspx%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder al Digital Knowledge Center de Abbott World para obtener herramientas de orientación para el uso de las redes sociales en Abbott. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_200) [148\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_200)  | Human Resources (HR)Contact a Human Resources representative for employee-related issues, including your concerns about interactions with other Abbott employees or anyone else connected with Abbott.Human Resources Website* Click  [here](http://myhr.abbott.com/) to access the myHR Portal on Abbott World.

Human Resources Policies and Procedures – The following global HR policies describe conduct prohibited in the workplace: Workplace Harassment (C-111) and Violence (C-113).* Click  [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/myhr/US-EN/pages/global-hr-policies.aspx)  to access the above policies on Abbott World.
 | Recursos Humanos (RR. HH.)Póngase en contacto con un representante de Recursos Humanos por asuntos relacionados con los empleados, lo que incluye las preocupaciones por interacciones con otros empleados de Abbott o cualquier otra persona relacionada con Abbott.Sitio web de Recursos Humanos* Haga clic [aquí](http://myhr.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder al portal myHR en Abbott World.

Políticas y procedimientos de Recursos Humanos: Las siguientes políticas a nivel mundial de RR. HH. describen conductas prohibidas en el lugar de trabajo: *Acoso (C-111) y violencia (C-113) en el lugar de trabajo.*Haga clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/myhr/US-EN/pages/global-hr-policies.aspx%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a las políticas anteriores en Abbott World. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=149_C_200) [149\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=149_C_200)  | LegalContact the Legal Division with questions or concerns about legal implications of careless communication.Legal Website* Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) to access the Legal website on Abbott World. The [Legal Hold Information](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal/SitePages/lho.aspx) page on the Legal website provides important information about employee compliance with Legal Hold Orders (LHOs).

Legal Policies and Procedures – Refer to Legal policies and procedures for requirements related to confidential information, antitrust, and other legal matters.* Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalPolicy) to access Legal policies and procedures on the Global Policy Portal on Abbott World.

Information Governance Resources* For important policies, procedures, and resources on information and records management, Abbott employees should visit the [Information Governance](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-infogov) website on Abbott World.
 | Departamento LegalPóngase en contacto con el Departamento Legal si tiene preguntas o preocupaciones sobre las implicaciones jurídicas de las comunicaciones descuidadas.Sitio web del Departamento Legal* Haga clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder al sitio web del Departamento Legal en Abbott World. La página [Información sobre retención legal](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal/SitePages/lho.aspx%22%20%5Ct%20%22_blank) del sitio web del Departamento Legal proporciona una información importante sobre el cumplimiento de los empleados con las órdenes de retención legal.

Políticas y procedimientos del Departamento Legal: Consulte las políticas y procedimientos del Departamento Legal para conocer los requisitos relacionados con la información confidencial, antimonopolio y otros asuntos jurídicos.* Haga clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalPolicy%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a políticas y procedimientos del Departamento Legal en el Portal de política a nivel mundial de Abbott World.

Recursos de gestión de la informaciónPara conocer importantes políticas, procedimientos y recursos sobre la gestión de la información y los registros, los empleados de Abbott deben visitar el sitio web de [Gestión de la información](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-infogov%22%20%5Ct%20%22_blank) en Abbott World. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_200) [150\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_200)  | Office of Ethics and Compliance (OEC)The OEC is a corporate resource available to address your questions or concerns.* Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World.
* Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages.
* You can also email investigations@abbott.com .
 | Oficina de Ética y Cumplimiento (OEC)La OEC es un recurso corporativo disponible para responder a sus preguntas o inquietudes.* Visite la página [Contacta con OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts%22%20%5Ct%20%22_blank) en el [sitio web de la OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance%22%20%5Ct%20%22_blank) en Abbott World.
* Visite [Speak Up](http://speakup.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) para expresar sus inquietudes sobre posibles infracciones de nuestro Código de conducta empresarial o políticas. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) está disponible en todo el mundo, las 24 horas del día, los 7 días de la semana, en varios idiomas.

También puede enviar un correo electrónico a investigations@abbott.com. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_200) [151\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottBizCom/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_200)  | Course ResourcesTranscriptClick [here](file:///C%3A/dev/AbbottBizCom/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Recursos del cursoTranscripciónHaga clic [aquí](file:///C%3A/dev/AbbottBizCom/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a una transcripción completa del curso |
| 152\_toc\_1 | Welcome | Bienvenida |
| 153\_toc\_2 | Compliant Business Communications | Comunicaciones comerciales conformes a las normas |
| 154\_toc\_3 | Our Philosophy | Nuestra filosofía |
| 155\_toc\_4 | Objectives | Objetivos |
| 156\_toc\_5 | Table of Contents | Índice |
| 157\_toc\_6 | Communicating Responsibly | Comunicación responsable |
| 158\_toc\_7 | Why It Matters | Por qué es importante |
| 159\_toc\_8 | Things to Consider | Lo que se debe tener en cuenta |
| 160\_toc\_9 | Review | Revisión |
| 161\_toc\_10 | Table of Contents | Índice |
| 162\_toc\_11 | Communication Channels & Tools | Canales y herramientas de comunicación |
| 163\_toc\_12 | Emails | Correos electrónicos |
| 164\_toc\_13 | Virtual Meetings | Reuniones virtuales |
| 165\_toc\_14 | Instant Messaging | Mensajes instantáneos |
| 166\_toc\_15 | External Speaking Engagements/Interviews | Interacciones de ponentes externos y entrevistas |
| 167\_toc\_16 | Social Media | Redes sociales |
| 168\_toc\_17 | Further Considerations | Otras consideraciones |
| 169\_toc\_18 | Compliant Business Communications | Comunicaciones comerciales conformes a las normas |
| 170\_toc\_19 | Quick Check | Revisión rápida |
| 171\_toc\_20 | Review | Revisión |
| 172\_toc\_21 | Table of Contents | Índice |
| 173\_toc\_22 | Crafting Your Message Properly | Elaboración correcta del mensaje |
| 174\_toc\_23 | Crafting Compliant Business Communications | Redacción de comunicaciones comerciales conformes a las normas |
| 175\_toc\_24 | The Importance of Tone | Importancia del tono |
| 176\_toc\_25 | Quick Check | Revisión rápida |
| 177\_toc\_26 | Review | Revisión |
| 178\_toc\_27 | Table of Contents | Índice |
| 179\_toc\_28 | Your Commitment | Su compromiso |
| 180\_toc\_29 | Your Commitment | Su compromiso |
| 181\_toc\_30 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 182\_toc\_31 | Introduction | Introducción |
| 183\_toc\_32 | Assessment | Evaluación |
| 184\_toc\_33 | Feedback | Comentarios |
| 185\_toc\_34 | Survey | Encuesta |
| 186\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit  | El curso no puede contactar con el LMS. Haga clic en “Aceptar” para continuar y revisar el curso. Nota: Puede que la Certificación del curso no esté disponible. Haga clic en “Cancelar” para salir  |
| 187\_string\_2 | All questions remain unanswered | Todas las preguntas siguen sin respuesta |
| 188\_string\_3 | Questions | Preguntas |
| 189\_string\_4 | Question | Pregunta |
| 190\_string\_5 | not answered | sin responder |
| 191\_string\_6 | That's correct! | ¡Es correcto! |
| 192\_string\_7 | That's not correct! | ¡No es correcto! |
| 193\_string\_8 | Feedback:  | Comentarios:  |
| 194\_string\_9 | Compliant Business Communications | Comunicaciones comerciales conformes a las normas |
| 195\_string\_10 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 196\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 197\_string\_12 | Retake | Repetir la prueba |
| 198\_string\_13 | Course Description: Compliant Business Communications is key to building, maintaining, and protecting Abbott’s reputation. The aim of this course is to demonstrate how language, tone, and emotion play a significant role in how business communications are received and interpreted, and to provide guidance on how to select the most appropriate channel and tools to communicate your message. This course will take approximately 30 minutes to complete. | Descripción del curso: Las comunicaciones comerciales conformes a las normas son clave para desarrollar, mantener y proteger la reputación de Abbott. El objetivo de este curso es demostrar que el lenguaje, el tono y la emoción desempeñan un papel importante en el modo en que las comunicaciones comerciales se reciben e interpretan, y proporcionar orientación sobre cómo seleccionar el canal y las herramientas más adecuados para comunicar tu mensaje. Completar este curso le llevará 30 minutos aproximadamente. |
| 199\_string\_14 | Menu | Menú |
| 200\_string\_15 | Resources | Recursos |
| 201\_string\_16 | Reference Material | Material de referencia |
| 202\_string\_17 | Audio | Audio |
| 203\_string\_18 | Exit | Salir |
| 204\_string\_19 | Close | Cerrar |
| 205\_string\_20 | Comment... | Comentarios… |

Meals, Travel, and Entertainment

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  | Global Business StandardsMeals, Travel, and EntertainmentClick the forward arrow. | Estándares Comerciales GlobalesComidas, viajes y entretenimientoHaga clic en la flecha de avance. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  | We do business the right way by making ethical decisions in connection with our work.This course was designed to help you apply Abbott’s Ethics and Compliance Global Business Standards in common business interactions related to meals, travel, and entertainment. | Hacemos negocios de manera correcta, tomando decisiones éticas en relación con nuestro trabajo.Este curso está diseñado para ayudar al empleado a aplicar las Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento de Abbott a las comidas, los viajes y el entretenimiento. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  | Upon completion of this course, you will be able to:* Describe relevant OEC Global Business Standards related to meals, travel, and entertainment.
* Apply those Ethics and Compliance Global Business Standards in common business interactions.
* Locate specific ethics and compliance policies on iComply.
* Know where to go for help and to get support.
 | Tras completar este curso, podrá:* Describir las Estándares Comerciales Globales de la OEC relevantes en relación con las comidas, los viajes y el entretenimiento.
* Aplicar dichas Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento de Abbott a las interacciones comerciales habituales.
* Localizar las políticas de ética y cumplimiento específicas en iComply.

Saber dónde acudir para recibir ayuda y asistencia. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  | [1] Welcome1 minute[2] Introduction2 minutes[3] Meals, Travel, and Entertainment10 minutes[4] The Impact on Our Business and Our Responsibilities2 minutes[5] Knowledge Check3 minutesLearning ProgressThis Topic is now available. | [1] Bienvenida1 minuto[2] Introducción2 minutos[3] Comidas, viajes y entretenimiento10 minutos[4] El impacto en nuestro negocio y nuestras responsabilidades2 minutos[5] Prueba de conocimientos3 minutosProgreso de aprendizajeEste tema está disponible ahora. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  | Abbott's standards set forth general principles regarding our expectations for routine business interactions with external parties, such as healthcare professionals (HCPs), healthcare institutions (HCIs), government officials, retailers, distributors, customers, patients, and consumers.These standards help Abbott employees around the world make the right choices while operating with honesty, fairness, and integrity. | Las normas de Abbott establecen los principios generales en los que se basan nuestras expectativas con respecto a las interacciones comerciales rutinarias con terceros, como profesionales sanitarios, instituciones sanitarias, funcionarios públicos, minoristas, distribuidores, clientes, pacientes y consumidores.Estas normas ayudan a los empleados de Abbott de todo el mundo a tomar las decisiones correctas en el desempeño de su actividad de forma honesta, justa e íntegra. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  | Abbott employees do business the right way by making ethical decisions in connection with our work.First and foremost, at Abbott, we do not inappropriately provide anything of value to get a sale, reward a past sale, or obtain an improper business advantage. | Los empleados de Abbott hacen negocios de manera correcta, tomando decisiones éticas en lo que respecta a nuestro trabajo.Ante todo, en Abbott no entregamos nada de valor de forma inapropiada para obtener una venta, recompensar una venta anterior u obtener una ventaja comercial indebida. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  | We do not buy business.We adhere to anti-bribery principles that forbid offering or providing anything that directly or indirectly benefits any person to secure a business advantage. To help employees comply with these requirements, we set specific limits surrounding meals, travel, and entertainment. | No compramos negocios.Nos adherimos a los principios antisoborno que prohíben ofrecer o proporcionar cualquier cosa que beneficie directa o indirectamente a cualquier persona para garantizar una ventaja comercial. Para ayudar a los empleados a cumplir estos requisitos, establecemos límites específicos relacionados con las comidas, los viajes y el entretenimiento. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  | This course will provide a high-level overview of Meals, Travel, and Entertainment.It is your responsibility to visit iComply and use the Policy and Form Library to access the ethics and compliance policy and procedure specific to your country, or speak with OEC for further guidance on these topics. | Este curso proporcionará una descripción general de alto nivel sobre las comidas, los viajes y el entretenimiento.Tiene la responsabilidad de visitar iComply y utilizar la Biblioteca de políticas y formularios para acceder a la política y procedimiento de ética y cumplimiento específicos de su país, o hablar con la OEC para obtener más orientación sobre estos temas. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  | Abbott may pay for occasional modest meals and refreshments in connection with legitimate educational or business purposes permitted under Abbott policies and procedures. | Abbott puede pagar comidas y refrigerios ocasionales modestos en conexión con los propósitos comerciales o educativos legítimos que estén permitidos según los procedimientos de Abbott. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11) [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  | There are several important requirements related to meals and refreshments that must be followed:* Legitimate Business Purpose
* No Improper Guests
* Alcoholic Beverages
* Appropriate Venues
* Spending Limits
* Itemized Receipts and Expense Reports
* Approval of Expense Reports

Legitimate Business PurposeAttendees must have a legitimate business purpose for attendance at the educational or business discussion associated with the meal or refreshment.Examples of legitimate business purpose include discussing disease states, medical technology features, Abbott service offerings and their impact on health care delivery, product line offerings, or health economics information.No Improper GuestsAbbott may not provide meals and refreshments to spouses, family members or other guests of invited attendees.Alcoholic BeveragesA reasonable quantity of alcoholic beverages may be ordered or served during meals and refreshments provided by Abbott when appropriate to the business environment. Alcoholic beverages must be incidental to the business discussion and not provided simply as a form of entertainment. If excessive alcohol is provided, it creates the perception that business is not the main event. Alcoholic beverages, like any other refreshments, must be modest in cost and in alignment with local meal limits.Refer to your local ethics and compliance policy and procedure to review additional restrictions or requirements.Appropriate VenuesAll meals and refreshments must be held in business-appropriate venues that are conducive to conducting a business interaction. Venues known primarily for gambling or entertainment, as well as spas or sporting venues, are generally not appropriate.Spending LimitsThe costs of meals and refreshments must adhere to local spending limits. Refer to local ethics and compliance policy and procedures for country-specific limits.Itemized Receipts and Expense ReportsAll costs for meals and refreshments must be supported by genuine, fully itemized receipts and invoices. These should be accurately and timely described in your expense report and other documents. The expense report must include the name of the venue, names and positions of people attending the event, and the business purpose of the event.Employees that have been issued an Abbott corporate card should use that card for all business transactions.Approval of Expense ReportsReviewing managers play a key role in the expense reporting process. In approving an expense report, a manager attests that they have reviewed the expenses and confirms they are legitimate.Managers should ensure that expenses are appropriate (i.e., no gift cards, or app reload transactions), venues are appropriate (i.e., no golf courses, TopGolf, race tracks, rodeos, spas, cigar or wine bars or sporting events), there is an appropriate business purpose (i.e., no celebrations, parties, or happy hours), that receipts are included, are legible, and are consistent with the expense, and that employees are not claiming missing receipts for expenses where receipts can be obtained at any time from online accounts (i.e., UberEATS, Amazon).Reporting & TrackingReporting and tracking all expenses regarding meals, travel, and accommodations helps hold us all accountable to Abbott’s standards.People managers, DVPs, and Division Controllers have visibility to dashboards and other means for tracking their employees’ expenses to ensure policies are followed. Managers should use these tools to identify outliers or trends with particular employees or HCPs that might be excessive in terms of amount or frequency. | Existen varios requisitos importantes relacionados con las comidas y los refrigerios que deben seguirse:* Propósito comercial legítimo
* Ausencia de invitaciones no apropiadas
* Bebidas alcohólicas
* Lugares apropiados
* Límites de gasto
* Recibos e informes de gastos detallados
* Aprobación de informes de gastos

Propósito comercial legítimoLos asistentes deben tener un propósito comercial legítimo para asistir a la conversación educativa o comercial asociada a la comida o al refrigerio.Algunos propósitos comerciales legítimos incluyen, por ejemplo: hablar sobre estados de enfermedades, características de tecnología médica, ofertas de servicios de Abbott y su impacto en la prestación de atención médica, ofertas de líneas de productos o información sobre economía de la salud.Ausencia de invitaciones no apropiadasAbbott no puede proporcionar comidas ni refrigerios a cónyuges, familiares u otros invitados de asistentes invitados.Bebidas alcohólicasSe podrá pedir o servir una cantidad razonable de bebidas alcohólicas durante las comidas y los refrigerios proporcionados por Abbott cuando sean apropiados para el entorno comercial. Las bebidas alcohólicas deben ser secundarias a la conversación de negocios y no deben ofrecerse como una forma de entretenimiento simplemente. Si el alcohol es excesivo, se puede dar la impresión de que el negocio no es el evento principal. Las bebidas alcohólicas, como cualquier otro refrigerio, deben ser modestas en cuanto a su coste y respetar los límites locales para las comidas.Consulte su política y procedimiento de ética y cumplimiento local para revisar las restricciones o requisitos adicionales.Lugares apropiadosTodas las comidas y refrigerios deben celebrarse en lugares apropiados para negocios y que sean propicios para la interacción comercial. Los lugares que se conozcan principalmente por actividades de apuestas, entretenimiento, balnearios o deportes, por lo general, no son apropiados.Límites de gastoLos costes de las comidas y los refrigerios deberán cumplir con los límites locales de gastos. Consulte la política y procedimientos de ética y cumplimiento locales para conocer los límites específicos del país.Recibos e informes de gastos detalladosTodos los costes de las comidas y refrigerios deben estar respaldados por recibos y facturas originales y desglosarse por completo. Deben describirse de forma precisa y oportuna en su informe de gastos y otros documentos. El informe de gastos debe incluir el nombre del lugar, los nombres y los puestos de las personas que asistieron al evento y el propósito comercial del evento.Los empleados a los que se les haya emitido una tarjeta corporativa de Abbott deben utilizar esa tarjeta para todas las transacciones comerciales.Aprobación de informes de gastosLos jefes de revisión desempeñan un papel clave en el proceso de generación de informes de gastos. Al aprobar un informe de gastos, el jefe certifica que ha revisado los gastos y confirma que son legítimos.Los jefes deben asegurarse de que los gastos sean apropiados (es decir, sin tarjetas regalo, o transacciones de recarga de aplicaciones); de que los lugares sean apropiados (es decir, sin campos de golf, pistas de carreras, rodeos, balnearios, bodegas de vinos o eventos deportivos); de que exista un propósito comercial adecuado (es decir, sin celebraciones, fiestas, u horas felices); de que se incluyan los recibos y estos sean legibles y coherentes con el gasto y de que los empleados no reclamen recibos de gastos ausentes que se puedan obtener en cualquier momento de empresas a domicilio (es decir, UberEATS, Amazon).Informes y seguimientoInformar y hacer un seguimiento de todos los gastos relacionados con las comidas, los viajes y el alojamiento nos ayuda a responsabilizarnos a todos de acuerdo con las normas de Abbott.Los jefes de personal, los vicepresidentes de departamento y los controladores de división tienen visibilidad de los paneles y otros medios para realizar un seguimiento de los gastos de sus empleados para garantizar que se sigan las políticas. Los jefes deben utilizar estas herramientas para identificar valores atípicos o tendencias con empleados o profesionales sanitarios en particular que puedan ser excesivos en términos de cantidad o frecuencia. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12) [12\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_12) [13\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_12)  | You are a sales representative in the United States and occasionally bring Starbucks coffee to meetings with customers. Rather than pay for each transaction independently with your Abbott corporate credit card, you find it more convenient to load $300 on your Starbucks gift card, expense that full amount at once, and then use the gift card to pay for the individual orders. Is this okay? | Es representante de ventas en Estados Unidos y ocasionalmente lleva café Starbucks a reuniones con clientes. En lugar de pagar cada transacción de forma independiente con su tarjeta de crédito corporativa de Abbott, le resulta más cómodo cargar 300 USD en su tarjeta de regalo de Starbucks, gastar ese importe total a la vez y, a continuación, utilizar la tarjeta de regalo para pagar los pedidos individuales. ¿Su decisión es correcta? |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_12) [14\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_12)  | Yes, since you are complying with Abbott’s policies on meal limits, the payment method doesn’t matter.No, gift card purchases and app reload transactions are not permitted. Employees should always use their corporate card for business expenses.Yes, since you paid the gift card with your corporate credit card this transaction is ok.Submit | Sí, puesto que está cumpliendo las políticas de Abbott sobre límites de comidas, el método de pago no importa.No, no se permiten compras con tarjeta de regalo ni transacciones de recarga de aplicaciones. Los empleados siempre deben usar su tarjeta corporativa para gastos comerciales.Sí, ya que pagó la tarjeta de regalo con su tarjeta de crédito corporativa, esta transacción está bien.Enviar |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_12) [15\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_12)  | That's correct!That's not correct!Purchases of gift cards or app reloads are not permitted. Employees should use Abbott’s corporate card for business transactions. All expenses for meals and refreshments must be supported by genuine, fully itemized receipts or invoices, timely and accurately described in employee business expense reports and other documents. | ¡Es correcto!¡No es correcto!No se permiten compras de tarjetas de regalo o recargas de aplicaciones. Los empleados deben utilizar la tarjeta corporativa de Abbott para realizar transacciones comerciales. Todos los gastos de comidas y refrigerios deberán ir acompañados de recibos o facturas originales completamente detallados, que deberán describirse de manera oportuna y precisa en informes de gastos de negocios del empleado y otros documentos. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_13) [16\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_13)  |  |  |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_13) [17\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_13)  | As a sales manager you are reviewing your team’s expense reports and notice that there are several missing receipts for refreshments purchased online for a meeting with HCPs. In this case, you should . . . | Como jefe de ventas, está revisando los informes de gastos de su equipo y observa que faltan varios recibos de refrigerios comprados a domicilio para una reunión con profesionales sanitarios. En este caso, debe... |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_13) [18\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_13)  | Approve the expense report, since the employee included a missing receipt exception.Send this expense report back to the employee, so he can attach the fully itemized receipt. A missing receipt form should not be used for an online vendor, since you can return to the site at any time to obtain a receipt.Approve the expense report, since this was clearly an appropriate business expense.Submit | Aprobar el informe de gastos, ya que el empleado incluyó una excepción de recibo ausente.Enviar este informe de gastos al empleado para que pueda adjuntar el recibo detallado. No se debe utilizar un formulario de recibo ausente para proveedores a domiclio, ya que se puede regresar al sitio en cualquier momento para obtener dicho recibo.Aprobar el informe de gastos, ya que era claramente un gasto empresarial adecuado.Enviar |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_13) [19\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_13)  | That's correct!That's not correct!All expenses for meals and refreshments must be supported by genuine, fully itemized receipts or invoices, timely and accurately described in employee business expense reports and other documents. When an online service was used, the employee should be able to obtain the missing receipt from the online account/service used. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Todos los gastos de comidas y refrigerios deberán ir acompañados de recibos o facturas originales completamente detallados, que deberán describirse de manera oportuna y precisa en informes de gastos de negocios del empleado y otros documentos. Cuando se utilizó un servicio a domicilio, el empleado debería poder obtener el recibo ausente de la cuenta o servicio a domicilio utilizado. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_14) [20\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_14)  |  |  |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_14) [21\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_14)  | As a sales representative it is okay to provide a clinic your Abbott corporate credit card information, so they can order food for an educational event to be held later that day. | Como representante de ventas, está bien proporcionar a una clínica la información de su tarjeta de crédito corporativa de Abbott, para que puedan encargar comida para un evento educativo que se celebrará más tarde ese día. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_14) [22\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_14)  | TrueFalseSubmit | VerdaderoFalsoEnviar |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_14) [23\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_14)  | That's correct!That's not correct!Abbott may pay for occasional meals and refreshments, modest in nature and cost as judged by local standards, in connection with legitimate educational or business purposes. However, it is never okay to share Abbott corporate card information and authorize a clinic to order meals and refreshments on their own. Further, an Abbott employee must always be present at the meal. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Abbott puede pagar comidas y refrigerios ocasionales, de naturaleza y coste modestos, de acuerdo con las normas locales, en conexión con los propósitos comerciales o educativos legítimos. Sin embargo, nunca está bien compartir la información de la tarjeta corporativa de Abbott y autorizar a una clínica encargar comidas y refrigerios por su cuenta. Además, siempre debe estar presente en la comida un empleado de Abbott. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_15) [24\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_15)  | Abbott may provide reasonable travel and accommodations in connection with legitimate educational or business purposes permitted under Abbott policies and procedures.All travel and accommodations provided by Abbott must be reasonable and modest. | Abbott podrá correr con gastos razonables de viajes y alojamiento en relación con fines educativos o comerciales legítimos permitidos según lo permitido por las políticas procedimientos de Abbott.Todos los viajes y alojamientos proporcionados por Abbott deberán ser razonables y modestos. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_16) [25\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_16)  | There are several important requirements related to travel that must be followed:* Travel Arrangements
* Air Travel
* Hotels
* Duration of Travel and Allowable Expenses
* No Personal Expenses, Entertainment and No Improper Guests

Travel ArrangementsWhen making travel arrangements for airfare and hotels on behalf of external parties, such as HCPs, customers, and distributors, you should use Abbott-approved travel agencies or other Abbott vendors.Additionally, itemized invoices must be obtained for reimbursement to HCPs and others for any travel-related expenses, including travel arranged by third parties and originally paid by third parties.Air TravelAbbott has established the following air travel requirements:* Flights of four hours or less should be booked in economy class.
* Business class is only permitted for a (one-way) flight time of more than four hours.
* First class airfare is not allowed.
* Refer to your local ethics and compliance policy and procedure to review additional restrictions or requirements.

HotelsLuxurious hotels and hotels associated with gambling, entertainment, spa, or resort activities should be avoided.Duration of Travel and Allowable ExpensesTravel arrangements should be made so that the recipient arrives no more than one calendar day prior to the start of the event and departs no later than one calendar day after the event is completed.Out-of-pocket expenses incurred by the recipient for meals, taxi fares, and other incidentals may be reimbursed beginning with the recipient’s date of departure and ending upon return.No Personal Expenses, Entertainment and No Improper GuestsAbbott may not pay for:* Personal entertainment expenses, side trips, or other personal expenses (for example, phone, Spa, massage, sporting events, airport lounge fees).
* Travel for family members, spouses or other improper guests of the individual traveling for educational or business purposes.
 | Existen varios requisitos importantes relacionados con los viajes que deben seguirse:* Organización de viajes
* Viajes aéreos
* Hoteles
* Duración del viaje y gastos permitidos
* Nada de gastos personales, entretenimiento ni invitados inapropiados

Organización de viajesAl organizar viajes y reservar billetes de avión y hoteles en nombre de terceros, como profesionales sanitarios, clientes y distribuidores, debe utilizar agencias de viajes aprobadas por Abbott u otros proveedores de Abbott.Además, se deben obtener facturas detalladas para el reembolso a los profesionales sanitarios y a otros por cualquier gasto relacionado con el viaje, incluidos los viajes organizados por terceros y pagados originalmente por terceros.Viajes aéreosAbbott ha establecido los siguientes requisitos para los viajes aéreos:* Los vuelos de cuatro horas o menos deben reservarse en clase turista.
* La clase business solo está permitida para los vuelos (de ida) de más de cuatro horas.
* No se permiten tarifas aéreas en primera clase.
* Consulte su política y procedimiento de ética y cumplimiento local para revisar las restricciones o requisitos adicionales.

HotelesSe deben evitar los hoteles excesivamente lujosos y aquellos hoteles asociados a actividades de apuestas, entretenimiento, balnearios o resorts.Duración del viaje y gastos permitidosLa organización del viaje debe hacerse de manera que el beneficiario llegue al menos con un día natural de antelación al comienzo del evento y salga a más tardar un día natural después de la finalización del evento.Los gastos extra en que incurra el viajero, como los gastos de comidas, desplazamientos en taxi y otros gastos ocasionales, podrán reembolsarse a partir de la fecha de salida del domicilio del viajero y hasta su regreso.Nada de gastos personales, entretenimiento ni invitados inapropiadosAbbott no puede pagar:* Los gastos de entretenimiento personal, excursiones u otros gastos personales (por ejemplo, teléfono, balneario, masajes, eventos deportivos o tarifas de salas VIP del aeropuerto).

El viaje de familiares, cónyuges u otros invitados no apropiados del viajero con propósitos educativos o de negocios. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_17) [26\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_17)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_17) [27\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_17)  | Which is an appropriate business expense Abbott employees may reimburse in relation to a business or educational meeting? | ¿Cuál es un gasto comercial adecuado que los empleados de Abbott pueden reembolsar en relación con una reunión de negocios o educativa? |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_17) [28\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_17)  | Hotel spa servicesAirport lounge feesTaxi faresSporting event ticketsSubmit | Servicios de balneario en el hotelTarifas salas VIP del aeropuertoTarifas de taxiEntradas para eventos deportivosEnviar |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_17) [29\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_17)  | That's correct!That's not correct!Abbott may not pay for:* Personal entertainment expenses, side trips, or other personal expenses (for example, phone, Spa, massage, sporting events, airport lounge fees).
* Travel for family members or other guests of the individual traveling for educational or business purposes.
 | ¡Es correcto!¡No es correcto!Abbott no puede pagar:* Los gastos de entretenimiento personal, excursiones u otros gastos personales (por ejemplo, teléfono, balneario, masajes, eventos deportivos o tarifas de salas VIP del aeropuerto).
* Abbott no sufragará el viaje de familiares u otros invitados de la persona que viaja con propósitos educativos o de negocios.
 |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_18) [30\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_18)  |  |  |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_18) [31\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_18)  | Abbott employees are expected to apply Abbott’s Ethics and Compliance Global Business Standards when interacting with: | Se espera que los empleados de Abbott apliquen las Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento de Abbott cuando interactúen con: |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_18) [32\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_18)  | Healthcare Professionals (HCPs) and Healthcare Institutions (HCIs)Patients, consumers, and customersRetailers and distributorsGovernment OfficialsAll of the aboveSubmit | Profesionales sanitarios (HCP) e instituciones sanitarias (HCI)Pacientes, consumidores y clientesMinoristas y distribuidoresFuncionarios públicosTodas las anterioresEnviar |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_18) [33\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_18)  | That's correct!That's not correct!Abbott's Global Business Standards set forth principles regarding our expectations for routine business interactions with external parties, such as healthcare professionals (HCPs), healthcare institutions (HCIs), government officials, retailers, distributors, customers, patients, and consumers. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Las Estándares Comerciales Globales de Abbott establecen los principios generales en los que se basan nuestras expectativas con respecto a las interacciones comerciales rutinarias con terceros, como profesionales sanitarios, instituciones sanitarias, funcionarios públicos, minoristas, distribuidores, clientes, pacientes y consumidores. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_19) [34\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_19)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_19) [35\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_19)  | MealsAbbott may pay for occasional modest meals and refreshments in connection with legitimate educational or business purposes permitted under Abbott policies and procedures. | ComidasAbbott puede pagar comidas y refrigerios ocasionales modestos en conexión con los propósitos comerciales o educativos legítimos que estén permitidos según los procedimientos de Abbott. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_19) [36\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_19)  | TravelAbbott may provide reasonable travel and accommodations in connection with legitimate educational or business purposes permitted under Abbott policies and procedures. | ViajesAbbott podrá correr con gastos razonables de viajes y alojamiento en relación con fines educativos o comerciales legítimos permitidos según lo permitido por las políticas procedimientos de Abbott. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_19) [37\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_19)  | EntertainmentStandalone entertainment events are not permitted. Abbott may not provide reimbursement or pay for an individual’s personal entertainment or recreation (such as spa treatments, sporting events, or side trips) or other personal expenses, including expenses of family members or other guests. | EntretenimientoNo se permiten eventos de entretenimiento independientes. Abbott no puede reembolsar ni pagar el entretenimiento u ocio personal individual (como tratamientos de balnearios, eventos deportivos o viajes paralelos) u otros gastos personales, incluidos los gastos de familiares u otros invitados. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_19) [38\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_19)  | iComplyFor a full list of requirements relating to meals, travel, and entertainment, visit iComply and use the Policy and Form Library to access the ethics and compliance policies and procedures specific to your country. | iComplyPara conocer la lista completa de los requisitos relacionados con las comidas, los viajes y el entretenimiento, visite iComply y utilice la Biblioteca de políticas y formularios para acceder a las políticas y procedimientos de ética y cumplimiento específicos de su país. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_21) [40\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_21)  | Our Global Business Standards define our expectations for conducting business the right way around the world.You are responsible for ensuring activities comply with our Global Business Standards as well as with local laws and regulations. | Nuestras Estándares Comerciales Globales de ética y cumplimiento definen nuestras expectativas para llevar a cabo negocios de la manera correcta en todo el mundo.Es responsable de garantizar que las actividades cumplan nuestras Estándares Comerciales Globales, así como las leyes y normativas locales. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_22) [41\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_22)  | Visit [iComply](https://icomply.abbott.com/) to get started and locate the specific policies and procedures relevant to your country.* Use the Policy and Form Library to access the documents associated with a country and/or division.
* Use Global Passport to access resources including the [HCP Cross-Border Engagement Form](https://abbott.sharepoint.com/sites/abbottworld/EthicsCompliance/Passport/Documents/Cross-Border_Engagement_Form.pdf).
 | Visite [iComply](https://icomply.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) para comenzar y localizar las políticas y procedimientos específicos relevantes de su país.* Utilice la Biblioteca de políticas y formularios para acceder a los documentos asociados a un país o división determinados.
* Utilice Global Passport para acceder a los recursos, incluido el [Formulario de contrato transfronterizo para profesionales sanitarios (HCP)](https://abbott.sharepoint.com/sites/abbottworld/EthicsCompliance/Passport/Documents/Cross-Border_Engagement_Form.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank).
 |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_23) [42\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_23)  | If your local policies or procedures do not address a particular question that you have about a proposed business interaction, do not assume that the interaction is permitted.Contact OEC if you feel unsure about a particular process or transaction. | Si sus políticas o procedimientos locales no responden a una pregunta en particular que tenga acerca de una interacción comercial propuesta, no suponga que tal interacción está permitida.Póngase en contacto con la OEC en caso de duda sobre algún proceso o transacción en particular. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_24) [43\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_24)  | Take a moment to confirm your agreement with the statements below.I will apply the OEC Global Business Standards in my business interactions with respect to meals, travel, and entertainment.I know that I can locate ethics and compliance policies on [iComply](https://icomply.abbott.com/).I know what to do to get help and support.Confirm | Dedique un instante a confirmar su conformidad con las siguientes declaraciones.Aplicaré las Estándares Comerciales Globales de la OEC en mis interacciones comerciales con respecto a las comidas, los viajes y el entretenimiento.Soy consciente de que puedo encontrar las políticas de ética y cumplimiento en [iComply](https://icomply.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank).Sé dónde acudir para recibir ayuda y asistencia.Confirmación |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_25) [44\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_25)  | The Knowledge Check that follows consists of 5 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | La prueba de conocimientos que encontrará a continuación consta de 5 preguntas. Debe lograr una puntuación del 80 % o más para completar este curso satisfactoriamente.CUANDO ESTÉ USTED LISTO, HAGA CLIC EN EL BOTÓN PRUEBA DE CONOCIMIENTOS. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_26) [45\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_26)  | [1] At Abbott, we do not inappropriately provide anything of value – including meals, travel, or entertainment – to anyone to get a sale or obtain a business advantage. | [1] En Abbott no proporcionamos nada de valor de forma inapropiada, incluidos las comidas, los viajes o el entretenimiento, a nadie para obtener una venta u obtener una ventaja comercial. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_26) [46\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_26)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_26) [47\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_26)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 25Question 1: Feedback48\_C\_26 | At Abbott, we do not buy business. We adhere to anti-bribery principles that prohibit offering or providing anything that directly or indirectly benefits any person to secure a business advantage. We set limits surrounding meals, travel, and entertainment. | En Abbott no compramos negocios. Nos adherimos a los principios antisoborno que prohíben ofrecer o proporcionar cualquier cosa que beneficie directa o indirectamente a cualquier persona para garantizar una ventaja comercial. Establecemos límites en torno a las comidas, los viajes y el entretenimiento. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_26) [49\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_26)  | [2] First class airfare is allowed for flights over 4 hours. | [2] Se permite la tarifa aérea en primera clase para vuelos de más de 4 horas. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_26) [50\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_26)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_26) [51\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_26)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 25Question 2: Feedback52\_C\_26 | Abbott has established the following air travel requirements:* Flights of four hours or less should be booked in economy class.
* Business class is only permitted for a (one-way) flight time of more than four hours.
* First class airfare is not allowed.

Refer to your local ethics and compliance policy and procedure to review additional restrictions or requirements. | Abbott ha establecido los siguientes requisitos para los viajes aéreos:* Los vuelos de cuatro horas o menos deben reservarse en clase turista.
* La clase business solo está permitida para los vuelos (de ida) de más de cuatro horas.
* No se permiten tarifas aéreas en primera clase.

Consulte su política y procedimiento de ética y cumplimiento local para revisar las restricciones o requisitos adicionales. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_26) [53\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_26)  | [3] Abbott may pay expenses of a family member of an individual traveling for educational or business purposes. | [3] Abbott puede pagar los gastos de un familiar de un viajero con fines educativos o comerciales. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_26) [54\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_26)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26) [55\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 25Question 3: Feedback56\_C\_26 | Abbott may not pay for travel for family members or other guests of the individual traveling for educational or business purposes. | Abbott no pagará el viaje de familiares u otros invitados del viajero con propósitos educativos o de negocios. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_26) [57\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_26)  | [4] When approving expense reports it is the manager’s responsibility to make sure that expenses are appropriate and follow Abbott’s policies. | [4] Al aprobar los informes de gastos, es responsabilidad del jefe asegurarse de que los gastos sean apropiados y seguir las políticas de Abbott. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_26) [58\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_26)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_26) [59\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_26)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 25Question 4: Feedback60\_C\_26 | People managers, DVPs, and Division Controllers have visibility to their employees’ expenses to ensure policies are followed. | Los jefes de personal, los vicepresidentes de departamento y los controladores de división tienen visibilidad de los gastos de sus empleados para garantizar que se sigan las políticas. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_26) [61\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_26)  | [5] Abbott agrees to fund travel for an HCP to attend an Abbott meeting, in compliance with all Abbott policies. The HCP asks that we arrange for his return travel several days after the end of the Abbott meeting, so he can tour the city. The return flight on the HCP's preferred date is cheaper than the return flight immediately after the Abbott meeting, and the HCP will personally pay all incremental hotel and meal charges. Because Abbott will save money by complying with the HCP's request, it should arrange travel for the later return date. | [5] Abbott acepta financiar viajes para que un profesional sanitario asista a una reunión de Abbott, de conformidad con todas las políticas de Abbott. El profesional sanitario nos pide que organicemos su viaje de vuelta varios días después del final de la reunión de Abbott, para que pueda recorrer la ciudad. El vuelo de vuelta en la fecha preferida del profesional sanitario es más barato que el vuelo de vuelta inmediatamente después de la reunión de Abbott, y este pagará personalmente todos los cargos adicionales de hotel y comida. Puesto que Abbott ahorrará en costes al cumplir la solicitud del profesional sanitario, debe organizar el viaje para la fecha de regreso posterior. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_26) [62\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_26)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_26) [63\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_26)  | [2] FalseSubmit | [2] FalsoEnviar |
| Screen 25Question 5: Feedback64\_C\_26 | Standalone entertainment events are not permitted. Abbott may not provide reimbursement or pay for an individual’s personal entertainment or recreation (such as spa treatments, sporting events, side trips) or other personal expenses, including expenses of family members or other guests. | No se permiten eventos de entretenimiento independientes. Abbott no puede reembolsar ni pagar el entretenimiento u ocio personal individual (como tratamientos de balnearios, eventos deportivos ni viajes paralelos) u otros gastos personales, incluidos los gastos de familiares u otros invitados. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_200) [72\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_200)  | Where to Get Help | Dónde buscar ayuda |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_200) [73\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_200)  | Manager OR SUPERVISORIf you have a question or need guidance about potential concerns involving meals, travel, and entertainment, speak with your manager. | Jefe O SUPERVISORSi tiene alguna pregunta o necesita orientación sobre posibles inquietudes relacionadas con las comidas, los viajes y el entretenimiento, hable con su superior. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_200) [74\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_200)  | WRITTEN STANDARDSVisit [iComply](https://icomply.abbott.com/Default.aspx) and use the Policy and Form Library to access the ethics and compliance policy and procedure specific to your country for further guidance on these topics.For our company’s fundamental set of expectations about interactions with others, consult our [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) . | NORMAS ESCRITASVisite [iComply](https://icomply.abbott.com/Default.aspx%22%20%5Ct%20%22_blank) y utilice la Biblioteca de políticas y formularios para acceder a la política y procedimiento de ética y cumplimiento específicos de su país para obtener más orientación sobre estos temas.Para una serie de expectativas fundamentales de nuestra empresa sobre las interacciones con los demás, consulte el [Código de conducta empresarial](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html%22%20%5Ct%20%22_blank). |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_200) [75\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_200)  | Office of Ethics and Compliance (OEC)The OEC is a corporate resource available to address your compliance questions or concerns, including interactions that may occur in connection with meals, travel, and entertainment.* Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World.
* Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages.
* You can also email investigations@abbott.com.
 | Oficina de Ética y Cumplimiento (OEC)La OEC es un recurso corporativo disponible para abordar sus preguntas o inquietudes de cumplimiento, incluidas las interacciones que pueden ocurrir en relación con comidas, viajes y entretenimiento.* Visite la página [Contacto con OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/%22%20%5Ct%20%22_blank) en el [sitio web de la OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance%22%20%5Ct%20%22_blank) en Abbott World.
* Visite [Speak Up](http://speakup.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) para expresar sus inquietudes sobre posibles infracciones de nuestro Código de conducta empresarial o políticas. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) está disponible en todo el mundo, las 24 horas del día, los 7 días de la semana, en varios idiomas.

También puede enviar un correo electrónico a investigations@abbott.com. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_200) [76\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_200)  | Legal DivisionIf you have questions about laws and regulations that govern our relationships with customers and business partners, the Legal Division can assist you. Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal/SitePages/lho.aspx) to access the Legal home page on Abbott World. | Departamento LegalSi tiene preguntas sobre las leyes y normativas que rigen nuestras relaciones con clientes y socios comerciales, el Departamento Legal puede ayudarle. Haga clic [aquí](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal/SitePages/lho.aspx%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a la página de inicio del Departamento Legal en Abbott World. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_200) [77\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottMeals/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_200)  | Course ResourcesTranscriptClick [here](file:///C%3A/dev/AbbottMeals/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Recursos del cursoTranscripciónHaga clic [aquí](file:///C%3A/dev/AbbottMeals/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a una transcripción completa del curso |
| 78\_toc\_1 | Welcome | Bienvenida |
| 79\_toc\_2 | Global Business Standards: Meals, Travel, and Entertainment | Estándares Comerciales Globales: Comidas, viajes y entretenimiento |
| 80\_toc\_3 | Our Philosophy | Nuestra filosofía |
| 81\_toc\_4 | Objectives | Objetivos |
| 82\_toc\_5 | Table of Contents | Índice |
| 83\_toc\_6 | Introduction | Introducción |
| 84\_toc\_7 | Overview | Resumen |
| 85\_toc\_8 | Topics Covered in this Course | Temas cubiertos en este curso |
| 86\_toc\_9 | Table of Contents | Índice |
| 87\_toc\_10 | Meals, Travel, and Entertainment | Comidas, viajes y entretenimiento |
| 88\_toc\_11 | Meals | Comidas |
| 89\_toc\_12 | Quick Check | Revisión rápida |
| 90\_toc\_13 | Travel | Viajes |
| 91\_toc\_14 | Quick Check | Revisión rápida |
| 92\_toc\_15 | Review | Revisión |
| 93\_toc\_16 | Table of Contents | Índice |
| 94\_toc\_17 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | El impacto en nuestro negocio y nuestras responsabilidades |
| 95\_toc\_18 | Your Responsibilities | Tus responsabilidades |
| 96\_toc\_19 | Your Commitment | Su compromiso |
| 97\_toc\_20 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 98\_toc\_21 | Introduction | Introducción |
| 99\_toc\_22 | Assessment | Evaluación |
| 100\_toc\_23 | Feedback | Comentarios |
| 101\_toc\_24 | Survey | Encuesta |
| 102\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit  | El curso no puede contactar con el LMS. Haga clic en “Aceptar” para continuar y revisar el curso. Nota: Puede que la Certificación del curso no esté disponible. Haga clic en “Cancelar” para salir  |
| 103\_string\_2 | All questions remain unanswered | Todas las preguntas siguen sin respuesta |
| 104\_string\_3 | Questions | Preguntas |
| 105\_string\_4 | Question | Pregunta |
| 106\_string\_5 | not answered | sin responder |
| 107\_string\_6 | That's correct! | ¡Es correcto! |
| 108\_string\_7 | That's not correct! | ¡No es correcto! |
| 109\_string\_8 | Feedback:  | Comentarios:  |
| 110\_string\_9 | Global Business Standards: Meals, Travel, and Entertainment | Estándares Comerciales Globales: Comidas, viajes y entretenimiento |
| 111\_string\_10 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 112\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 113\_string\_12 | Retake | Repetir la prueba |
| 114\_string\_13 | Course Description: This course was designed to help you apply our Office of Ethics and Compliance (OEC) Global Business Standards in common business interactions related to Meals, Travel, and Entertainment. This course will take approximately 15-20 minutes to complete. | Descripción del curso: Este curso está diseñado para ayudar al empleado a aplicar nuestras Estándares Comerciales Globales de la Oficina de Ética y Cumplimiento (OEC) de Abbott a las interacciones habituales relacionadas con las comidas, los viajes y el entretenimiento. Completar el curso te llevará, aproximadamente, de 15 a 20 minutos. |
| 115\_string\_14 | Menu | Menú |
| 116\_string\_15 | Resources | Recursos |
| 117\_string\_16 | Reference Material | Material de referencia |
| 118\_string\_17 | Audio | Audio |
| 119\_string\_18 | Exit | Salir |
| 120\_string\_19 | Close | Cerrar |
| 121\_string\_20 | Comment... | Comentarios… |

Ethical Marketing of Infant Formula

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  | Ethical Marketing of Infant FormulaClick the forward arrow | Comercialización ética de fórmula infantilHaga clic en la flecha de avance |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  | All parents want to provide the best for their children.At Abbott, we believe proper nutrition, especially for babies, is critical for building lifelong health. We work tirelessly to develop the best, most scientifically advanced and innovative, lifesaving nutrition for children everywhere. | Todos los progenitores quieren dar lo mejor a sus hijos.En Abbott creemos que una nutrición apropiada, especialmente en los bebés, es fundamental para tener una buena salud de por vida. Trabajamos sin descanso para desarrollar los mejores productos nutritivos más avanzados e innovadores desde el punto de vista científico, y esenciales para la vida de niños de todo el mundo. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  | Abbott has a long history of doing things the right way.We have built our reputation on the values of honesty, fairness, and integrity. As employees and leaders, it is our responsibility to ensure our words and actions promote these values.In this course, you will learn how our commitment to the ethical marketing of infant formula reflects these values. | Abbott tiene una dilatada trayectoria haciendo las cosas correctamente.Hemos construido nuestra reputación basándonos en la honestidad, justicia e integridad. Como empleados y líderes, nuestra responsabilidad es asegurarnos de que nuestras palabras y acciones promuevan estos valores.En este curso, vamos a ver cómo se reflejan estos valores en nuestro compromiso con la comercialización ética de fórmulas infantiles. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/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,
* Articulate Abbott’s beliefs and commitments,
* Comply with Abbott’s expectations, and
* Know where to go for help and support.
 | Tras completar este curso, podrá:* Describir el entorno en el que operamos.
* Expresar las creencias y compromisos de Abbott.
* Cumplir las expectativas de Abbott.

Saber dónde acudir para encontrar ayuda y asistencia. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  | [1] Welcome1 minute[2] Introduction to Ethical Marketing of Infant Formula6 minutes[3] Abbott’s Beliefs and Commitments6 minutes[4] Our Responsibilities3 minutes[5] Your Commitment20 seconds[6] Knowledge Check5 minutesLearning ProgressThis Topic is now available. | [1] Bienvenida1 minuto[2] Comercialización ética de fórmula infantil6 minutos[3] Creencias y compromisos de Abbott6 minutos[4] Nuestras responsabilidades3 minutos[5] Su compromiso20 segundos[6] Prueba de conocimientos5 minutosProgreso de aprendizajeEste tema está disponible ahora. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  | The sales and marketing practices of infant formula manufacturers are closely scrutinized.It is our policy to market products in a way that does not interfere with the protection and promotion of breastfeeding. | Las prácticas de venta y comercialización de los fabricantes de fórmulas infantiles se examinan de manera minuciosa.Nuestra política es comercializar nuestros productos de manera que no interfiera con la protección y promoción de la lactancia materna. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  | The reason for this is simple: breastfeeding provides the best nutrition for babies.For parents who need or want another option, infant formula is the only appropriate, safe alternative. Infant formula should not be marketed in a way that competes with breastfeeding. Adequate and responsible nutrition information ensures the protection of breastfeeding as an important part of promoting the health and welfare of infants. We should support informed and confident choices when mothers do not breastfeed or combination feed, using both breast milk and infant formula. | La razón es sencilla: la lactancia materna proporciona la mejor nutrición para los bebés.Para los progenitores y madres que necesitan o desean otra opción, la fórmula infantil es la única alternativa adecuada y segura. La fórmula infantil no debe comercializarse de manera que compita con la lactancia materna. Una información nutricional adecuada y responsable garantiza la protección de la lactancia materna como una parte importante de la promoción de la salud y el bienestar de los lactantes. Debemos apoyar las decisiones informadas y seguras de las madres que no optan por la lactancia materna o que combinan la lactancia materna y la fórmula infantil. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  | Abbott takes its responsibility as a leader in the infant formula industry seriously.We understand that our products affect the health of infants in the most crucial ways. We are committed to delivering optimum nutrition to infants worldwide and supporting each parent’s choice of what to feed their infant. | Abbott se toma muy en serio su responsabilidad como líder en la industria de las fórmulas infantiles.Entendemos que nuestros productos repercuten en la salud de los lactantes de manera crucial. Nos comprometemos a suministrar una alimentación óptima para lactantes de todo el mundo y a apoyar la elección de cada progenitor sobre con qué nutrir a sus bebés. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9) [9\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9)  | The infant formula space has many stakeholders and experts.It is important for all of us at Abbott to recognize the differing positions and goals of these stakeholders. Not only because we all support proper nutrition for infants and young children, but also because governments and regulators look to these stakeholders for expertise, guidance, and support. | El espacio de la fórmula infantil cuenta con muchas partes interesadas y expertos.Es importante que todos nosotros en Abbott reconozcamos las diferentes posturas y objetivos de todas estas partes interesadas. No solo porque todos apoyamos una nutrición apropiada para los lactantes y niños pequeños, sino también porque los gobiernos y reguladores recurren a la experiencia, orientación y apoyo de estas partes interesadas. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  | The World Health Organization (WHO) plays a key role in the promotion of safe and adequate nutrition for infants.The WHO’s International Code of Marketing of Breastmilk Substitutes (WHO Code) was published in 1981. The WHO Code is an international set of recommendations covering the marketing of infant formula. The WHO Code aims to promote and protect breastfeeding and to ensure the proper use of breast milk substitutes, when needed. | La Organización Mundial de la Salud (OMS) desempeña una función clave en la promoción de una nutrición segura y adecuada para los lactantes.El Código Internacional de Comercialización de Sucedáneos de la Leche Materna de la OMS (Código de la OMS) se publicó en 1981. El Código de la OMS es un conjunto internacional de recomendaciones que aborda la comercialización de fórmulas infantiles. El Código de la OMS tiene como objetivo promover y proteger la lactancia materna y asegurar el uso apropiado de los sucedáneos de la leche materna, cuando sea necesario. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11) [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  | At the time of its publication, World Health Organization Member States chose by a vote of 118-1 to support the WHO Code.The WHO Code was adopted as a policy recommendation not as a regulation, and it’s up to each Member State to determine how they follow or implement the WHO Code. Since its publication, 25 countries have implemented measures that are substantially aligned with the WHO Code. Some Member States have limited implementation to specific parts of the WHO Code recommendations and others have implemented restrictions that were not specifically included in these recommendations.Many governments still look to the World Health Organization for expertise, guidance, and support. The U.N. General Assembly continues to urge governments to implement the Code. | En el momento de su publicación, los Estados miembros de la Organización Mundial de la Salud aprobaron con 118 votos a favor y 1 en contra apoyar el Código de la OMS.El Código de la OMS se adoptó como recomendación política, no como reglamento, y corresponde a cada Estado miembro determinar cómo sigue o aplica el Código de la OMS. Desde su publicación, 25 países han implementado medidas que están alineadas de forma sustancial con el Código de la OMS. Algunos Estados miembros han limitado la implementación a partes específicas de las recomendaciones del Código de la OMS y otros han implementado restricciones que no se incluyeron de forma específica en estas recomendaciones.Muchos gobiernos siguen recurriendo a la Organización Mundial de la Salud en busca de experiencia, orientación y apoyo. La Asamblea General de la ONU sigue instando a los gobiernos a que apliquen el Código. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12) [12\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12)  | The International Baby Food Action Network (IBFAN) is a vocal and influential public interest group that works to promote, protect, and support breastfeeding and infant feeding.IBFAN is a network of over 200 groups, including consumer organizations, healthcare worker associations, and parent groups. One of its priorities is to bring about full implementation of the WHO Code by all Member States. | La Red Mundial de grupos Pro Alimentación Infantil (IBFAN) es un grupo de interés público, activo e influyente que trabaja para promover, proteger y apoyar la lactancia materna y la alimentación infantil.La IBFAN es una red formada por más de 200 grupos, que incluye organizaciones de consumidores, asociaciones de trabajadores sanitarios y grupos de progenitores. Una de sus prioridades es lograr la aplicación plena del Código de la OMS por parte de todos sus Estados miembros. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13) [13\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13)  | Although we may not always agree with IBFAN’s and other organizations’ principles and methods, we do agree with their goal of supporting the health, growth, and development of all children, especially in early development.We also agree with IBFAN’s position that all parents should have the right to breastfeed and make informed decisions about feeding infants and young children. | Aunque no siempre estamos de acuerdo con los principios y métodos de la IBFAN y de otras organizaciones, sí lo estamos con su objetivo de apoyar la salud, el crecimiento y el desarrollo de todos los niños, especialmente en las etapas más tempranas.También coincidimos con su postura de que todos los progenitores deberían tener derecho de amamantar y tomar decisiones fundamentadas sobre la alimentación de los lactantes y niños pequeños. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14) [14\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14)  | At Abbott, it is important that we listen to the concerns raised by stakeholder groups.IBFAN and other organizations, such as the Bill and Melinda Gates Foundation and Helen Keller International, are important stakeholders that support governments in the implementation and enforcement of the WHO Code. | En Abbott es importante que escuchemos las preocupaciones planteadas por los grupos de partes interesadas.La IBFAN y otras organizaciones, como la Fundación Bill y Melinda Gates y Helen Keller International, son partes interesadas y personas influyentes importantes que apoyan a los gobiernos en la implementación y la aplicación del Código de la OMS. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15) [15\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15)  | The Access to Nutrition Initiative (ATNI) is an important stakeholder actively engaged with the private sector to encourage businesses to do more to achieve good health through improved diets and nutrition.ATNI’s flagship initiative is the Global Access to Nutrition Index. The index provides ratings on how well the marketing practices of manufacturers of breast milk substitutes align with the standards set out by the WHO Code. | La Iniciativa de Acceso a la Nutrición (ATNI) es una importante parte interesada que participa de manera activa con el sector privado para fomentar entre las empresas que hagan más por la salud a través de la mejora de la dieta y la nutrición.La iniciativa más emblemática de la ATNI es el Índice de Acceso Mundial a la Nutrición (ATNI). Este índice proporciona una calificación a los principales fabricantes de sucedáneos de leche materna sobre la consonancia de sus prácticas comerciales con las normas establecidas por el Código de la OMS. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  | Increasingly stringent regulations in the infant formula space also provide challenges.Some countries have enacted legislation implementing the provisions outlined in the WHO Code. However, each country interprets the WHO Code differently in response to the needs of its local population and changes in the external environment. As a result, countries in which Abbott operates have varied and sometimes inconsistent regulations that we must follow. | El aumento de reglamentos exigentes respecto a las fórmulas infantiles también plantea desafíos.Algunos países han legislado para que se apliquen las disposiciones descritas en el Código de la OMS. Sin embargo, cada país interpreta el Código de la OMS de manera diferente. Cada uno responde a las necesidades de su población local y los cambios en su entorno. Como resultado, los países en los que opera Abbott tienen reglamentos variados y, a veces, contradictorios que debemos respetar. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_17) [17\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_17)  | The landscape surrounding the sale and marketing of infant formula remains dynamic.All Abbott employees who are involved in sales and marketing of infant formula must follow the guidance provided by global and local Abbott policies and procedures. | El panorama en torno a la venta y comercialización de fórmulas infantiles sigue siendo dinámico.Todos los empleados de Abbott que participan en la venta y comercialización de fórmulas infantiles deben seguir las recomendaciones proporcionadas en los procedimientos y las políticas locales y a nivel mundial de Abbott. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_18) [18\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_18)  | Finally, differences in local laws and regulations, as well as the fact that many countries have yet to enact legislation, means that some competitors operate in the marketplace aggressively and without regard to local regulations and codes.The result is that in certain markets, some competitors may push the boundaries of what Abbott would consider acceptable marketing practices. | Por último, las diferencias en las leyes y reglamentos locales, así como el hecho de que muchos países aún no han promulgado ningún tipo de legislación, ocasionan que algunos competidores operen en el mercado agresivamente, sin tener en cuenta la reglamentación y códigos locales.El resultado es que, en determinados mercados, algunos competidores pueden traspasar los límites de lo que Abbott consideraría prácticas de comercialización aceptables. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_19) [19\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_19)  | Abbott’s policy is to support the goal of the WHO Code, marketing our products based on the best science, and ensuring our practices adhere to the laws and regulations of the countries in which we operate. | Es política de Abbott apoyar el objetivo del Código de la OMS, comercializar nuestros productos basándonos en los mejores resultados científicos, y garantizar que nuestras prácticas cumplan con las leyes y reglamentos de los países en los que operamos. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_20) [20\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_20)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_20) [21\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_20)  | Global SpotlightThe sales and marketing practices of infant formula manufacturers are closely scrutinized. | En primer plano mundialLas prácticas de venta y comercialización de los fabricantes de fórmulas infantiles se examinan de manera minuciosa. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_20) [22\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_20)  | Adherence to PoliciesAll Abbott employees involved in the sales and marketing of infant formula must follow the guidance provided by global and local Abbott policies and procedures. | Cumplimiento de las políticasTodos los empleados de Abbott que participan en la venta y comercialización de fórmulas infantiles deben seguir las recomendaciones proporcionadas en los procedimientos y las políticas locales y a nivel mundial de Abbott. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_20) [23\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_20)  | Marketing Our ProductsWe support the goal of the WHO Code, marketing our products based on the best science, and ensuring our practices adhere to the laws and regulations of the countries in which we operate. | Comercialización de nuestros productosApoyamos el objetivo del Código de la OMS de comercializar nuestros productos basándonos en los mejores resultados científicos y garantizar que nuestras prácticas cumplan con las leyes y reglamentos de los países en los que operamos. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_22) [25\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_22)  | At Abbott, we believe that the encouragement and protection of breastfeeding is an important part of the health and wellbeing of infants.We recognize that breast milk provides the best nutrition for healthy growth and development. We also believe breastfeeding helps to form a unique biological and emotional tie between parent and child. | En Abbott creemos que el fomento y la protección de la lactancia materna es una parte importante de la salud y el bienestar de los lactantes.Reconocemos que la leche materna proporciona la mejor nutrición para un crecimiento y desarrollo saludables. También creemos que la lactancia materna ayuda a formar un vínculo biológico y emocional único entre la madre y su hijo. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_23) [26\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_23)  | Our Global Policy on the Marketing of Infant Formula (Global Policy) prohibits marketing infant formula in a way that competes with breastfeeding or interferes with the protection and promotion of breastfeeding.Abbott employees and partners involved in marketing, distribution, or selling of infant or follow-on formula products should not state or imply any superiority of formula feeding to breastfeeding. In addition, employees should not present these products in a way that discourages parents or caregivers from breastfeeding or feeding breast milk to their infants. | Nuestra política a nivel mundial sobre la comercialización de fórmulas infantiles (“Política a nivel mundial”) prohíbe comercializar fórmulas infantiles de manera que compitan con la lactancia materna o interfieran en su protección y promoción.Los empleados y socios de Abbott que participan en la comercialización, distribución o venta de fórmulas infantiles o de continuación no deben expresar ni insinuar que las fórmulas infantiles son superiores a la lactancia materna. Además, los empleados no deben presentar estos productos de manera que disuadan a las madres o cuidadores de amamantar o alimentar con leche materna a los lactantes. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_24) [27\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_24)  | We recognize and respect the aims and principles of the WHO Code to contribute to the provision of safe and adequate nutrition for infants.We agree that breast milk provides the best nutrition for infants, and we support the goal of increasing breastfeeding. | Reconocemos y respetamos la finalidad y los principios del Código de la OMS para contribuir a la provisión de una nutrición segura y adecuada para los lactantes.Estamos de acuerdo en que la leche materna proporciona la mejor nutrición para los lactantes y apoyamos el objetivo de aumentar la lactancia materna. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_25) [28\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_25)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_25) [29\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_25)  | You overhear an Abbott third party representative saying to a consumer, “Breastfeeding may be fine for some women who have the luxury to take time off work, but for most working women, infant formula is a better choice and is just as good, if not better, from a nutritional perspective.“ What do you do? | Escucha por casualidad a un representante externo de Abbott decir lo siguiente a un consumidor: “La lactancia materna puede ser una buena opción para algunas mujeres que tengan el lujo de tomarse tiempo libre del trabajo, pero para la mayoría de las mujeres trabajadoras, la fórmula infantil es una mejor opción y es igual de buena, si no mejor, desde una perspectiva nutricional”. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_25) [30\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_25)  | Nothing. Abbott has no control over the views and opinions of third parties.Explain to the third party that while it is okay to say infant formula is more convenient than breastfeeding, they should avoid saying it is better.Explain to the third party that they should never state or imply any superiority of formula feeding to breastfeeding.Submit | Nada. Abbott no puede controlar los puntos de vista y opiniones de terceros.Explicar al representante que está bien decir que las fórmulas infantiles son más prácticas que la lactancia materna, pero no debería decir que son mejores.Explicar al representante que nunca debe expresar o insinuar que las fórmulas infantiles son superiores a la lactancia materna.Enviar |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_25) [31\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_25)  | That's correct!That's not correct!You should explain Abbott’s expectation that all employees and partners involved in marketing, distribution or selling of Abbott infant formula or follow-on formula products should not state or imply superiority of formula feeding to breastfeeding. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Debería explicar las expectativas de Abbott para que todos los empleados y socios implicados en la comercialización, distribución y venta de fórmulas infantiles o de continuación no expresen ni insinúen que las fórmulas infantiles son superiores a la lactancia materna. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_26) [32\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_26)  | Our Global Policy commits us to follow the laws and regulations in the countries in which we do business.We expect that our employees and partners will follow all Abbott policies and applicable local regulations. In countries where local regulations are not as stringent as Abbott standards, employees and partners should follow Abbott policies and procedures. | Nuestra Política a nivel mundial nos compromete a seguir las leyes y reglamentos de los países en los que hacemos negocios.Esperamos que nuestros empleados y socios sigan todas las políticas de Abbott y las reglamentaciones locales aplicables. En países donde los reglamentos locales no sean tan estrictos como los estándares de Abbott, los empleados y socios deben seguir las políticas y los procedimientos de Abbott. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_27) [33\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_27)  | We are committed to ethically and responsibly communicating about our products.We believe responsible communication and marketing have value in helping parents and caregivers engage in more informed conversations with their Healthcare Professionals, ultimately leading to better health outcomes. | Nos comprometemos a que la comunicación sobre nuestros productos sea ética y responsable.Creemos que la comunicación y comercialización responsables pueden ayudar a los progenitores y cuidadores a participar en conversaciones más informadas con sus profesionales sanitarios, lo que, en última instancia, repercutirá en unos mejores resultados para la salud. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_28) [34\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_28)  | We are committed to ensuring that all statements, in all our materials and communications, are science-based, balanced and factual.We expect that all claims made about Abbott products are accurate, supported by sound scientific evidence, and compliant with all applicable laws and regulations. | Nos comprometemos a asegurarnos de que todas las declaraciones (en todo nuestro material y comunicaciones) tengan una base científica, sean equilibradas y objetivas.Esperamos que todas las declaraciones realizadas sobre los productos de Abbott sean exactas, respaldadas por sólidas pruebas científicas y que cumplan con todas las leyes y reglamentos en vigor. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_29) [35\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_29)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_29) [36\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_29)  | You learn that a salesperson working in your region is considering creating their own sales aids. When you ask about the sales aids, the salesperson tells you that no new content is being added, the material is just being rearranged and simplified from the original format to make it easier for parents to understand the information. What do you do? | Descubre que un vendedor que trabaja en su región ha estado creando sus propios materiales de venta. Cuando le pregunta sobre sus ayudas de venta, el vendedor responde que no ha añadido ningún contenido nuevo. Solo ha reorganizado y simplificado el material con respecto al formato original para que los progenitores entiendan mejor la información. ¿Qué hace? |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_29) [37\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_29)  | Nothing. Since the original material was approved for use and no new material is being added, the salesperson can continue to use the sales aids.Check to confirm that the modified sales aids remain science-based, balanced and factual. If you are satisfied they meet these standards, they are good to go.Tell the salesperson not to use the sales aids. Explain that all marketing materials must be used in the same form in which they were originally approved for use.Submit | Nada. Como el material original está aprobado para su uso y no se está agregando material nuevo, el vendedor puede continuar utilizando las ayudas de venta.Comprobar que las ayudas de venta modificadas siguen teniendo una base científica, son equilibradas y objetivas. Si está satisfecho con que cumplen con estas normas, son correctos para su uso.Pedir al vendedor que deje de utilizar los materiales de venta. Explicar que todo el material publicitario debe utilizarse de la misma manera en la que fue aprobado originalmente para su uso.Enviar |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29) [38\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29)  | That's correct!That's not correct!Abbott’s Global Policy is supported by local promotional review procedures to ensure that all marketing materials, including digital advertising, are accurate, supported by sound scientific evidence and compliant with all applicable laws and regulations. Once approved, marketing materials must be used in exactly the same form in which they were approved, without alteration. | ¡Es correcto!¡No es correcto!La Política a nivel mundial de Abbott está respaldada por procedimientos de revisión promocional en el ámbito local que garantizan que todo el material de marketing, incluida la publicidad digital, sea exacto, esté respaldado por sólidas pruebas científicas y que cumpla con todas las leyes y reglamentos en vigor. Una vez aprobado, el material de marketing debe utilizarse de la misma manera en la que fue aprobado, sin ninguna modificación. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30) [39\_C\_30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30)  | We recognize that Healthcare Professionals (HCPs) and institutions play an important role in guiding infant-feeding practices and providing patient advice.We believe that parents should be able to rely on that advice without concern that it has been improperly influenced by incentives from companies seeking to promote their products. | Reconocemos que los profesionales sanitarios e instituciones desempeñan una función importante en la orientación de prácticas de alimentación infantil y en la prestación de asesoramiento a los pacientes.Creemos que los progenitores deberían poder confiar en sus consejos, sin preocuparse de que hayan sido influidos indebidamente por los incentivos de las empresas que buscan promover sus productos. |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  | Our Global Policy makes clear that advice from HCPs should be independent and free from undue commercial influence.We expect that all interactions with HCPs be appropriate and conducted in accordance with all Abbott policies and procedures. No item, gift or benefit may be offered or given as an inducement for the purchase, sale, or recommendation of Abbott products. | Nuestra Política a nivel mundial deja claro que los consejos de los profesionales sanitarios deben ser independientes y sin influencias comerciales indebidas.Esperamos que las interacciones con los profesionales sanitarios sean apropiadas y acordes con todas las políticas y procedimientos de Abbott. No se ofrecerá ni entregará ningún artículo, regalo o beneficio como incentivo para la compra, venta o recomendación de los productos de Abbott. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32) [41\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32)  | Quick CheckTest your knowledge now! | Revisión rápida¡Compruebe sus conocimientos ahora! |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_32) [42\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_32)  | You are a member of Abbott’s Grant Committee. A sales colleague calls you and explains that they are in the process of helping a pediatrician put together a research grant application. Your colleague tells you, “The doctor is really influential and has a big say in whether or not we get our products in rotation at the regional healthcare system.” Your colleague asks for your advice. What do you do? | Forma parte del Comité de Subvenciones de Abbott. Un compañero de ventas le llama para explicarle que quieren ayudar a un pediatra a preparar una solicitud de subvención para investigación. Un compañero le dice: “El médico es realmente influyente, tiene una gran influencia en la decisión de comprar o no nuestros productos en rotación en el sistema de atención sanitaria regional”. Su compañero le pide consejo. ¿Qué hace? |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_32) [43\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_32)  | Outline the criteria that will be used by the committee to award the grant but take care to provide no other advice.Explain that while it is okay for your colleague to help the doctor with the application, it would not be okay for you to provide any advice.Explain to your colleague that the doctor needs to apply for the grant on their own, and that assistance should not be provided.Submit | Describir los criterios que utilizará el comité para otorgar la subvención, pero teniendo cuidado de no dar ningún otro consejo.Explicarle al compañero que aunque está bien que ayude al médico con la solicitud, no debe darle ningún consejo.Explicarle al compañero que el médico debe solicitar la subvención por su propia cuenta y que no debe proporcionarle ningún ayuda.Enviar |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_32) [44\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_32)  | That's correct!That's not correct!Sales colleagues should not assist requestors with their grant applications. Assisting with grant applications could create the appearance that the awarding of a grant is tied to past, present, or future purchases of Abbott products. | ¡Es correcto!¡No es correcto!Los compañeros de ventas no deberían ayudar a los candidatos con sus solicitudes de subvención. Ayudar con las solicitudes de subvención podría dar la impresión de que la concesión de una subvención está vinculada a compras pasadas, actuales o futuras de productos de Abbott. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_33) [45\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_33)  | We believe there is no one better to decide the most appropriate ways to feed a child than parents, following the guidance and advice of healthcare professionals.We fully support a parent’s right to choose. | Creemos que no hay nadie mejor para decidir sobre las formas más apropiadas de alimentar a un niño que los progenitores siguiendo la orientación y los consejos de los profesionales sanitarios.Apoyamos plenamente el derecho de los progenitores a elegir. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34) [46\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34)  | We respect and support every parent’s right to choose the most appropriate methods to feed their children, whether that’s breast milk, formula, or a combination of both.We expect that all employees involved in marketing activities show respect for consumers’ choices, including people who choose not to use our products. | Respetamos y apoyamos el derecho de todos los progenitores a elegir los métodos más apropiados de alimentar a sus hijos, ya sea con leche materna, leche de fórmula o una combinación de ambas.Esperamos que todos los empleados que participan en actividades comerciales muestren respeto por la elección de los consumidores, incluidos aquellos que no eligen utilizar nuestros productos. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35) [47\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35) [48\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35)  | Global Policy on the Marketing of Infant FormulaOur Global Policy prohibits marketing infant formula in a way that competes with breastfeeding or interferes with the protection and promotion of breastfeeding. | Política a nivel mundial de comercialización de fórmula infantilNuestra Política a nivel mundial prohíbe comercializar fórmulas infantiles de manera que compitan con la lactancia materna o interfieran en su protección y promoción. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35) [49\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35)  | Local Laws and RegulationsWe expect all employees and partners to follow the laws and regulations in the countries in which they do business. | Leyes y normativas localesEsperamos que nuestros empleados y socios cumplan todas las leyes y normativas de los países en los que hacen negocios. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35) [50\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35)  | Ethical MarketingWe are committed to ensuring that all statements in our materials and communications are science-based, balanced and factual. | Comercialización éticaNos comprometemos a asegurarnos de que todas las declaraciones (en todo nuestro material y comunicaciones) tengan una base científica, sean equilibradas y objetivas. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_35) [51\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_35)  | Independence of Healthcare ProfessionalsWe believe that parents should be able to rely on advice from HCPs without concern that it has been improperly influenced by incentives from companies seeking to promote their products. | Independencia de los profesionales sanitariosCreemos que los progenitores deberían poder confiar en el consejo de los profesionales sanitarios, sin preocuparse de que hayan sido influidos indebidamente por los incentivos de las empresas que buscan promover sus productos. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_35) [52\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_35)  | Rights of ParentsWe respect and support every parent’s right to choose the most appropriate methods to feed their children. | Derechos de los progenitoresRespetamos y apoyamos el derecho de todos los progenitores a elegir los métodos más apropiados de alimentar a sus hijos. |
| [Screen 36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_37) [54\_C\_37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_37)  | All employees and partners of Abbott must act responsibly and ethically.Here are some simple things you can do to ensure you operate in a manner consistent with the beliefs, commitments, and expectations set out in our Global Policy on the Marketing of Infant Formula. | Todos los empleados y socios de Abbott deben actuar de manera responsable y ética.Estas son algunas cosas sencillas que podemos hacer para actuar en consonancia con las creencias, compromisos y expectativas de nuestra Política a nivel mundial sobre la comercialización de fórmulas infantiles. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_38) [55\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_38)  | Know and comply with the policies, laws, and regulations in the countries in which you operate.We expect that our employees and partners will follow all local laws and regulations in countries where we do business. In countries where local regulations are not as stringent as Abbott standards, employees and partners should follow Abbott policies and procedures. | Familiarícese y cumpla las políticas, leyes y reglamentos de los países en los que desempeñe su actividad.Esperamos que nuestros empleados y socios cumplan todas las leyes y normativas locales de los países en los que hacemos negocios. En países donde los reglamentos locales no sean tan estrictos como los estándares de Abbott, los empleados y socios deben seguir las políticas y los procedimientos de Abbott. |
| [Screen 38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_39) [56\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_39)  | Always promote infant formula in a balanced, fair, and accurate way.Only use Abbott-approved materials and, where communications are permitted, ensure that they are accurate, supported by sound scientific evidence, and compliant with all applicable laws and regulations. | Promueva siempre las fórmulas infantiles de manera equilibrada, justa y apropiada.Utilice solo el material aprobado por Abbott y, donde se permitan las comunicaciones, asegúrese de que sean exactas, respaldadas por sólidas pruebas científicas y que cumplan con todas las leyes y reglamentos pertinentes. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40) [57\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40)  | Ask questions and raise concerns.If you have a question about an interaction or activity, talk to your manager. If you have a concern, raise the issue. The sooner you raise your concern, the better. A list of resources can be found at the end of this training. | Haga preguntas y plantee inquietudes.Si tiene alguna pregunta sobre una actividad o cómo interactuar, hable con su jefe. Si algo le preocupa, plantee el problema. Cuanto antes lo haga, mejor. Puede encontrar una lista de recursos al final de esta formación. |
| [Screen 40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_41) [58\_C\_41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_41)  | Never discourage breastfeeding.Infant formula should NEVER be promoted to compete with breastfeeding; nor should marketing materials be presented in a way that discourages breastfeeding. | Nunca desaconseje la lactancia materna.Las fórmulas infantiles NUNCA deben promocionarse de manera que compitan con la lactancia materna. El material promocional tampoco deben presentarse de manera que se desaconseje la lactancia materna. |
| [Screen 41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_42) [59\_C\_42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_42)  | Abbott leaders have additional responsibilities. | Los líderes de Abbott tienen responsabilidades adicionales. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_43) [60\_C\_43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_43)  | Set clear expectations.All employees must receive training on and follow relevant policies and procedures. Make sure your team knows, understands, and complies with all relevant policies/procedures, laws, and regulations. If there are changes to these policies/procedures and/or regulations, make sure your team is notified. | Establezca expectativas claras.Todos los empleados deben recibir formación sobre las políticas pertinentes y seguir las políticas y procedimientos aplicables. Asegúrese de que su equipo conozca, comprenda y cumpla todas las políticas, leyes y reglamentos pertinentes. Si se producen cambios en estas políticas y procedimientos y reglamentos, asegúrese de informar al equipo. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_44) [61\_C\_44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_44)  | Lead by example.Take personal responsibility for creating a culture that supports ethical behavior. Foster an open environment where employees feel secure asking questions and raising concerns. | Lidere con el ejemplo.Asuma la responsabilidad personal de crear una cultura que apoye una conducta ética. Promueva un ambiente abierto donde los empleados se sientan seguros para hacer preguntas y plantear preocupaciones. |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_45) [62\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_45)  | Monitor and respond.Finally, always check to make sure your team is complying with all relevant policies, procedures and regulations. If issues are identified, take appropriate action to ensure improvements are made to prevent further issues. | Controle y responda.Por último, verifique siempre que el equipo esté cumpliendo todas las políticas y procedimientos y reglamentos pertinentes. Si se detectan problemas, tome las medidas apropiadas para introducir mejoras a fin de evitar nuevos problemas. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_46) [63\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_46)  | Click the arrow to begin your review.ReviewTake a moment to review some of the key concepts in this section. | Haga clic en la flecha para empezar la revisión.RevisiónDedique un momento a revisar los conceptos clave de este apartado. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46) [64\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46)  | Never Discourage BreastfeedingEmployees and partners should NEVER promote infant formula to compete with breastfeeding. | Nunca desaconseje la lactancia materna.Los empleados y socios NUNCA deben promover la fórmula infantil para que compita con la lactancia materna. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_46) [65\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_46)  | Responsibilities of Employees and PartnersAbbott employees and partners have a responsibility to:* Ethically promote infant formula.
* Know and comply with the local policies, laws, and regulations.
* Ask questions and raise concerns.
 | Responsabilidades de empleados y sociosLos empleados y socios de Abbott tienen la responsabilidad de:* promocionar éticamente la fórmula infantil,
* conocer las políticas, leyes y normativas locales, y cumplirlas, y

hacer preguntas y plantear preocupaciones. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_46) [66\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_46)  | Responsibilities of LeadersAbbott leaders have a responsibility to:* Set clear expectations,
* Lead by example, and
* Monitor and respond.
 | Responsabilidades de los líderesLos líderes de Abbott tienen la responsabilidad de:* establecer expectativas claras,
* liderar con el ejemplo, y
* controlar y responder.
 |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_48) [68\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_48)  | Take a moment to confirm your agreement with both statements.I received, read, understood, and will abide by Abbott’s Ethical Marketing of Infant Formula standards.I will follow the laws, local regulations, and Abbott policies and procedures relevant to the country where I am doing business. I understand that I must abide by Abbott policies and procedures, even in countries where local regulations are less stringent than Abbott standards.Confirm | Dedique un instante a confirmar su conformidad con ambas declaraciones.Recibí, leí, comprendí y cumpliré las normas de comercialización ética de fórmula infantil de Abbott.Seguiré las leyes, las normativas locales y las políticas y procedimientos de Abbott relevantes para el país en el que estoy haciendo negocios. Entiendo que debo cumplir las políticas y procedimientos de Abbott, incluso en países en los que las normativas locales son menos estrictas que las normas de Abbott.Confirmación |
| [Screen 48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_49) [69\_C\_49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_49)  | The Knowledge Check that follows consists of 10 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | La prueba de conocimientos que encontrará a continuación se compone de 10 preguntas. Debe lograr una puntuación del 80 % o más para completar este curso satisfactoriamente.CUANDO ESTÉ USTED LISTO, HAGA CLIC EN EL BOTÓN **PRUEBA DE CONOCIMIENTOS**. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_50) [70\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_50)  | [1] All World Health Organization (WHO) Member States have fully implemented the International Code of Marketing of Breastmilk Substitutes (WHO Code). | [1] Todos los Estados miembros de la Organización Mundial de la Salud (OMS) han aplicado plenamente el Código Internacional de Comercialización de Sucedáneos de la Leche Materna (Código de la OMS). |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50) [71\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50) [72\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 49Question 1: Feedback73\_C\_50 | The Code was adopted as a policy recommendation, not as a regulation, and since its adoption in 1981, 25 of the Member States have enacted legislation implementing the provisions outlined in the WHO Code. Some Member States have implemented only specific parts of the WHO Code recommendations. | El Código fue adoptado como una recomendación de políticas y no como un reglamento y, desde su adopción en 1981, 25 de los Estados Miembros han legislado para que se apliquen las disposiciones descritas en el Código de la OMS. Algunos Estados Miembros han limitado su aplicación a partes específicas de las recomendaciones del Código de la OMS. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50) [74\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50)  | [2] As a leader in the infant formula industry, it is important to listen to the perspectives of which stakeholder group: | [2] Como líderes en la industria de las fórmulas infantiles, es importante escuchar las perspectivas de según qué grupo de partes interesadas: |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50) [75\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50)  | [1] The World Health Organization (WHO). | [1] Organización Mundial de la Salud (OMS). |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50) [76\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50)  | [2] International Baby Food Action Network (IBFAN). | [2] Red Mundial de grupos Pro Alimentación Infantil (International Baby Food Action Network, IBFAN). |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_50) [77\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_50)  | [3] Access to Nutrition Inititiatve (ATNI). | [3] Índice de Acceso Mundial a la Nutrición (ATNI). |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_50) [78\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_50)  | [4] All of the above.Next | [4] Todas las anteriores.Siguiente |
| Screen 49Question 2: Feedback79\_C\_50 | It is important for us as a company to acknowledge and understand the positions and goals of all these stakeholders. This is so not only because we share the same goal, to support proper nutrition for infants and young children, but also because governments and regulators look to these stakeholders for expertise, guidance, and support. | Para nosotros como empresa, es importante reconocer y comprender las posturas y objetivos de todas estas partes interesadas. No solo porque compartimos el mismo objetivo: apoyar una nutrición apropiada para lactantes y niños pequeños, sino también porque los gobiernos y reguladores recurren a la experiencia, orientación y apoyo de estas partes interesadas. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_50) [80\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_50)  | [3] Why is it important for Abbott employees involved in sales and marketing of infant formula to closely follow the guidance that their local procedures provide?Check all that apply. | [3] ¿Por qué es importante para los empleados de Abbott que participan en la venta y comercialización de fórmulas infantiles seguir fielmente los consejos proporcionados en los procedimientos locales?Marque todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_50) [81\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_50)  | [1] The landscape is dynamic. | [1] El panorama es dinámico. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_50) [82\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_50)  | [2] Abbott does not have a global policy governing the marketing of infant formula. | [2] Abbott no tiene una política a nivel mundial que rija la comercialización de fórmulas infantiles. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_50) [83\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_50)  | [3] There are differences in local laws and regulations.Next | [3] Hay diferencias en las leyes y reglamentos locales.Siguiente |
| Screen 49Question 3: Feedback84\_C\_50 | Abbott employees involved in the sale and marketing of infant formula need to closely follow the guidance of their local procedures because of differences in local laws and regulations, as well as the fact that the landscape in most countries remains dynamic. | Los empleados de Abbott que participan en la venta y comercialización de fórmulas infantiles deben seguir los consejos proporcionados en los procedimientos locales, debido a las diferencias en las leyes y reglamentos locales, así como el hecho de que el panorama en la mayoría de los países sigue siendo dinámico. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_50) [85\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_50)  | [4] Per our policy, Abbott employees and partners involved in the marketing, distribution, or selling of Abbott infant formula or follow-on formula products should never:Check all that apply. | [4] Según nuestra política, los empleados y socios de Abbott que participan en la comercialización, distribución o venta de fórmulas infantiles o de continuación nunca deben:Marque todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_50) [86\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_50)  | [1] State or imply any superiority of formula feeding to breastfeeding. | [1] Expresar ni insinuar que las fórmulas infantiles son superiores a la lactancia materna. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_50) [87\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_50)  | [2] Communicate about our products directly to Healthcare Professionals (HCPs). | [2] Hablar acerca de nuestros productos directamente a los profesionales sanitarios (HCP). |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_50) [88\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_50)  | [3] Present our products in a way that discourages parents or caregivers from breastfeeding or feeding breast milk to their infants.Next | [3] Presentar nuestros productos de manera que disuadan a las madres o cuidadores de amamantar o alimentar con leche materna a los lactantes.Siguiente |
| Screen 49Question 4: Feedback89\_C\_50 | Abbott employees and partners involved in the marketing, distribution or selling of Abbott infant formula or follow-on formula products should never state or imply any superiority of formula feeding to breastfeeding, nor present our products in a way that discourages parents or caregivers from breastfeeding or feeding breast milk to their infants. Communication to HCPs should follow local procedures. | Los empleados y socios que participan en la comercialización, distribución o venta de fórmulas infantiles o de continuación de Abbott nunca deben expresar ni insinuar que las fórmulas infantiles son superiores a la lactancia materna, ni tampoco presentar nuestros productos de manera que disuadan a las madres o cuidadores de amamantar o alimentar con leche materna a los lactantes. La comunicación con los profesionales sanitarios debe seguir los procedimientos locales. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_50) [90\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_50)  | [5] You recently began work in an emerging market. One of your distributors tells you, “All the local companies here ignore the Milk Code. In order to be competitive, we need to do what they are doing.” What do you do? | [5] Hace poco, comenzó a trabajar en un mercado emergente. Uno de sus distribuidores le dice: “Todas las empresas locales ignoran el Código de la OMS. Si queremos ser competitivos, tenemos que hacer lo que ellos hacen”. ¿Qué hace? |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_50) [91\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_50)  | [1] Since the local distributor clearly knows the market, follow their advice. | [1] Como el distribuidor local conoce con claridad el mercado, seguir su consejo. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_50) [92\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_50)  | [2] Explain to the distributor that local customs should never take priority over Abbott’s global standards and local procedures. | [2] Explicar al distribuidor que las costumbres locales nunca deben anteponerse a los procedimientos locales ni a los estándares a nivel mundial de Abbott. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_50) [93\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_50)  | [3] Follow the advice of the local distributor because it is probably in compliance with local laws and regulations.Next | [3] Seguir el consejo del distribuidor porque, probablemente, cumpla con las leyes y reglamentos locales.Siguiente |
| Screen 49Question 5: Feedback94\_C\_50 | We expect that our employees and partners will follow local regulations where they are stricter than the Abbott Global policy. In countries where local regulations are not as stringent as our standards, employees and partners should follow Abbott policy. | Esperamos que nuestros empleados y socios sigan los reglamentos locales cuando estos sean más estrictos que la política a nivel mundial de Abbott. En países donde los reglamentos locales no sean tan estrictos como nuestras normas, los empleados y socios deben seguir la política de Abbott. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_50) [95\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_50)  | [6] Our Global Policy commits us to ensuring all statements in all our materials and communications are: | [6] Nuestra Política a nivel mundial nos compromete a asegurarnos de que todas las declaraciones que figuran en nuestro material y comunicaciones: |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_50) [96\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_50)  | [1] Science-based. | [1] Tengan una base científica. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_50) [97\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_50)  | [2] Balanced. | [2] Sean equilibradas. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_50) [98\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_50)  | [3] Factual. | [3] Sean objetivas. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_50) [99\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_50)  | [4] All of the above.Next | [4] Todas las anteriores.Siguiente |
| Screen 49Question 6: Feedback100\_C\_50 | Our Global Policy commits us to ensuring all statements in all our materials and communications are science-based, balanced and factual. | Nuestra Política a nivel mundial nos compromete a asegurarnos de que todas las declaraciones que figuran en nuestros materiales y comunicaciones tengan una base científica y sean equilibradas y objetivas. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_50) [101\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_50)  | [7] Meals, gifts, and other items of value may be provided to HCPs as a reward for past or present purchases of our infant formula products, if offered in accordance with local laws and regulations. | [7] Se pueden proporcionar comidas, regalos y otros artículos de valor a profesionales sanitarios como recompensa por compras pasadas o actuales de nuestros productos de fórmula infantil si se ofrecen de acuerdo con las leyes y reglamentos locales. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_50) [102\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_50)  | [1] True | [1] Verdadero |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_50) [103\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_50)  | [2] FalseNext | [2] FalsoSiguiente |
| Screen 49Question 7: Feedback104\_C\_50 | No item, gift or benefit should ever be offered or given as an inducement for the purchase, sale or recommendation of Abbott products. Remember that parents need to be able to rely on the advice of their HCPs without concern that their advice has been improperly influenced by incentives from companies seeking to promote their products. | No se ofrecerá ni entregará ningún artículo, regalo o beneficio como incentivo para la compra, venta o recomendación de los productos de Abbott. Recuerde que los progenitores deben poder confiar en los consejos de sus profesionales sanitarios, sin preocuparse por que hayan recibido alguna influencia indebida con incentivos de empresas que busquen promover sus productos. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_50) [105\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_50)  | [8] We believe there is no one better to decide the most appropriate ways to feed a child than: | [8] Creemos que no hay nadie mejor para decidir sobre las formas más apropiadas de alimentar a un niño que: |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_50) [106\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_50)  | [1] Government agencies. | [1] Los organismos estatales. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_50) [107\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_50)  | [2] Parents, in consultation with HCPs. | [2] Los progenitores, consultándolo con los profesionales sanitarios. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=108_C_50) [108\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=108_C_50)  | [3] Manufacturers. | [3] Los fabricantes. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_50) [109\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_50)  | [4] Non-governmental organizations.Next | [4] Las organizaciones no gubernamentales.Siguiente |
| Screen 49Question 8: Feedback110\_C\_50 | We believe there is no one better to decide the most appropriate ways to feed a child than parents following the guidance and advice of healthcare professionals. Our Global Policy states that we respect and support every parent’s right to choose the most appropriate methods to feed their children, whether that’s breast milk, formula, or a combination of both. | Creemos que no hay nadie mejor para decidir sobre las formas más apropiadas de alimentar a un niño que los progenitores siguiendo la orientación y los consejos de los profesionales sanitarios. Nuestra Política a nivel mundial expresa nuestro respeto y apoyo al derecho de todos los progenitores a elegir los métodos más apropiados de alimentar a sus hijos, ya sea con leche materna, leche de fórmula o una combinación de ambas. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_50) [111\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_50)  | [9] You are a salesperson who recently began work in a new market. You have concerns about the activities of a local distributor in your area. What should you do? | [9] Es vendedor y ha empezado a trabajar hace poco en un mercado nuevo. Le preocupan las actividades de un distribuidor local de su zona. ¿Qué debe hacer? |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_50) [112\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_50)  | [1] Have a quiet word with the local distributor. | [1] Mantener una conversación privada con el distribuidor local. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_50) [113\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_50)  | [2] Report your concern to your manager or Abbott’s Office of Ethics and Compliance (OEC). | [2] Plantear la inquietud al superior o a la Oficina de Ética y Cumplimiento (OEC) de Abbott. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=114_C_50) [114\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=114_C_50)  | [3] Nothing. The activities of third-party distributors are not Abbott’s responsibility. | [3] Nada. Las actividades de los distribuidores de terceros no son responsabilidad de Abbott. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_50) [115\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_50)  | [4] Nothing. It is safe to assume the local distributor knows the local market.Next | [4] Nada. Es correcto suponer que el distribuidor local conoce el mercado local.Siguiente |
| Screen 49Question 9: Feedback116\_C\_50 | If you have a concern, you should raise the issue. The sooner you raise your concern, the better.Normally, it is best to raise the concern with your manager. You can also report your concern to the OEC, via Speak Up. | Si algo le preocupa, debe plantear el problema. Cuanto antes lo haga, mejor.Normalmente, lo mejor es plantear la preocupación al jefe. También puede plantear su preocupación a la OEC a través de Speak Up. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_50) [117\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_50)  | [10] If you have a leadership role in Sales and Marketing, you are responsible for:Check all that apply. | [10] Si desempeña un cargo de liderazgo en Ventas y Comercialización, es responsable de:Marque todas las opciones que correspondan. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=118_C_50) [118\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=118_C_50)  | [1] Making sure your team is notified of any updates to relevant policies, laws and regulations. | [1] Asegurarse de notificar al equipo las actualizaciones de las políticas, leyes y reglamentos pertinentes. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_50) [119\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_50)  | [2] Fostering an open environment where employees feel secure asking questions and raising concerns. | [2] Promover un ambiente abierto donde los empleados se sientan seguros para hacer preguntas y plantear preocupaciones. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_50) [120\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_50)  | [3] Assisting requestors with applications for research and educational grants. | [3] Ayudar a los candidatos con las solicitudes de subvención para investigación y educación. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_50) [121\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_50)  | [4] Checking to make sure your team is complying with all relevant policies and regulations.Submit | [4] Verificar que el equipo esté cumpliendo todas las políticas y reglamentos pertinentes.Enviar |
| Screen 49Question 10: Feedback122\_C\_50 | If you operate in a leadership role in Sales and Marketing, you are responsible for:* Making sure your team is notified of any updates to relevant policies, laws and regulations;
* Fostering an open environment where employees feel secure asking questions and raising concerns; and
* Checking to make sure your team is complying with all relevant policies and regulations.

Sales and Marketing personnel, including managers, should never assist requestors with their grant applications. Assisting with grant applications could create the appearance that the awarding of a grant is tied to past, present or future purchases of Abbott products. | Si desempeña un cargo de liderazgo en Ventas y Comercialización, es responsable de:* asegurarse de notificar al equipo las actualizaciones de las políticas, leyes y reglamentos pertinentes;
* promover un ambiente abierto donde los empleados se sientan seguros para hacer preguntas y plantear preocupaciones; y
* verificar que el equipo esté cumpliendo todas las políticas y reglamentos pertinentes.

El personal de Ventas y Comercialización, incluidos los jefes, nunca deben ayudar a los candidatos con sus solicitudes de subvención. Ayudar con las solicitudes de subvención podría dar la impresión de que la concesión de una subvención está vinculada a compras pasadas, actuales o futuras de productos Abbott. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_200) [130\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_200)  | Where to Get Help | Dónde buscar ayuda |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=131_C_200) [131\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=131_C_200)  | Manager or SupervisorIf you have questions or concerns about an activity or interaction, the best place to start is with your manager or supervisor. | Jefe o supervisorSi tiene preguntas o preocupaciones sobre una actividad o cómo interactuar, la mejor manera de empezar es con el jefe o supervisor. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_200) [132\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_200)  | Code of Business ConductFor Abbott’s fundamental set of expectations about interactions with others, consult the [Code of Business Conduct](https://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). | Código de conducta empresarialPara el conjunto de expectativas fundamentales de Abbott con respecto a las interacciones con los demás, consulte el [Código de conducta empresarial](https://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html%22%20%5Ct%20%22_blank). |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_200) [133\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_200)  | Office of Ethics and Compliance (OEC)The OEC is a global resource available to address your questions or concerns about our company’s values and standards of conduct.OEC Policies and Procedures – For our company’s global and country-specific OEC policies and procedures:* Abbott employees should visit [iComply](https://icomply.abbott.com/Default.aspx).
* Click [here](https://abbottlabs-lcec.lrn.com/custom/Global%20Infant%20Formula%20Policy.pdf) to access our Global Policy on the Marketing of Infant Formula.

OEC Contacts – You are encouraged to contact the OEC at any time with any ethics and compliance questions, or to discuss concerns about possible violations of our written standards, laws, or regulations.* Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World.

Ethics and Compliance Helpline – Visit our multilingual Ethics and Compliance [“Speak Up” Helpline](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about a potential violation of our company’s values and standards of conduct. The Helpline is available 24 hours a day, 7 days a week and allows you to submit concerns online or by calling an operator who speaks your language. You can also email investigations@abbott.com to report a potential violation. | Oficina de Ética y Cumplimiento (OEC)La OEC es un recurso internacional que tiene a su disposición para responder a sus preguntas o preocupaciones sobre los valores y normas de conducta de nuestra empresa.Políticas y procedimientos de la OEC. Para las políticas y procedimientos a nivel mundial de la OEC de nuestra empresa específicos para cada país:* los empleados de Abbott deberían visitar [iComply](https://icomply.abbott.com/Default.aspx%22%20%5Ct%20%22_blank).
* Haga clic [aquí](https://abbottlabs-lcec.lrn.com/custom/Global%20Infant%20Formula%20Policy.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a nuestra Política a nivel mundial de comercialización de fórmulas infantiles.

Contactos de la OEC: le animamos a ponerse en contacto con la OEC en cualquier momento para formular sus preguntas sobre ética y cumplimiento o para comentar cualquier duda que tenga sobre posibles infracciones de nuestras normas escritas, leyes o normativas.* Visite la página [Contacto con OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts%22%20%5Ct%20%22_blank) en el [sitio web de la OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance%22%20%5Ct%20%22_blank) en Abbott World.

Línea de ayuda sobre ética y cumplimiento: visite nuestra [Línea de ayuda “Speak Up”](http://speakup.abbott.com/%22%20%5Ct%20%22_blank) multilingüe sobre ética y cumplimiento para expresar sus preocupaciones sobre posibles infracciones de los valores y normas de conducta de nuestra empresa. La línea de ayuda está disponible las 24 horas del día, todos los días de la semana. Esta línea le permite enviar sus preocupaciones en línea o llamar y hablar con un operador en su propio idioma. También puede enviar un correo electrónico a investigations@abbott.com para informar sobre una posible infracción. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_200) [134\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_200)  | Course ResourcesTranscriptClick [here](file:///C%3A/dev/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Recursos del cursoTranscripciónHaga clic [aquí](file:///C%3A/dev/AbbottEthicalMarketing/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf%22%20%5Ct%20%22_blank) para acceder a una transcripción completa del curso |
| 135\_toc\_1 | Welcome | Bienvenida |
| 136\_toc\_2 | Ethical Marketing of Infant Formula | Comercialización ética de fórmula infantil |
| 137\_toc\_3 | Our Philosophy | Nuestra filosofía |
| 138\_toc\_4 | Objectives | Objetivos |
| 139\_toc\_5 | Table of Contents | Índice |
| 140\_toc\_6 | Introduction to Ethical Marketing of Infant Formula  | Introducción a la comercialización ética de fórmula infantil  |
| 141\_toc\_7 | Global Spotlight | En primer plano mundial |
| 142\_toc\_8 | Important Stakeholders | Partes interesadas importantes |
| 143\_toc\_9 | Increasing Regulations | Aumento de los reglamentos |
| 144\_toc\_10 | Inconsistent Competitors | Competidores incoherentes |
| 145\_toc\_11 | Review | Revisión |
| 146\_toc\_12 | Table of Contents | Índice |
| 147\_toc\_13 | Abbott’s Beliefs and Commitments  | Creencias y compromisos de Abbott  |
| 148\_toc\_14 | Health and Wellbeing of Infants | Salud y bienestar de los lactantes |
| 149\_toc\_15 | Quick Check | Revisión rápida |
| 150\_toc\_16 | Local Laws and Regulations | Leyes y normativas locales |
| 151\_toc\_17 | Ethical Marketing | Comercialización ética |
| 152\_toc\_18 | Quick Check | Revisión rápida |
| 153\_toc\_19 | Independence of Healthcare Professionals | Independencia de los profesionales sanitarios |
| 154\_toc\_20 | Quick Check | Revisión rápida |
| 155\_toc\_21 | Rights of Parents | Derechos de los progenitores |
| 156\_toc\_22 | Review | Revisión |
| 157\_toc\_23 | Table of Contents | Índice |
| 158\_toc\_24 | Our Responsibilities  | Nuestras responsabilidades  |
| 159\_toc\_25 | Responsibility of All Employees and Partners | Responsabilidad de todos los empleados y socios |
| 160\_toc\_26 | Responsibility of Leaders | Responsabilidad de los líderes |
| 161\_toc\_27 | Review | Revisión |
| 162\_toc\_28 | Table of Contents | Índice |
| 163\_toc\_29 | Your Commitment | Su compromiso |
| 164\_toc\_30 | Confirmation | Confirmación |
| 165\_toc\_31 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 166\_toc\_32 | Introduction | Introducción |
| 167\_toc\_33 | Assessment | Evaluación |
| 168\_toc\_34 | Feedback | Comentarios |
| 169\_toc\_35 | Survey | Encuesta |
| 170\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit  | El curso no puede contactar con el LMS. Haga clic en “Aceptar” para continuar y revisar el curso. Nota: Puede que la Certificación del curso no esté disponible. Haga clic en “Cancelar” para salir  |
| 171\_string\_2 | All questions remain unanswered | Todas las preguntas siguen sin respuesta |
| 172\_string\_3 | Questions | Preguntas |
| 173\_string\_4 | Question | Pregunta |
| 174\_string\_5 | not answered | sin responder |
| 175\_string\_6 | That's correct! | ¡Es correcto! |
| 176\_string\_7 | That's not correct! | ¡No es correcto! |
| 177\_string\_8 | Feedback:  | Comentarios:  |
| 178\_string\_9 | Ethical Marketing of Infant Formula | Comercialización ética de fórmula infantil |
| 179\_string\_10 | Knowledge Check | Prueba de conocimientos |
| 180\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 181\_string\_12 | Retake | Repetir la prueba |
| 182\_string\_13 | Course Description: At Abbott, we believe proper nutrition for babies is critical for building lifelong health. In this course, we outline the beliefs and commitments that guide the marketing and sale of our infant formula and outline what we can do to ensure we operate in a manner consistent with our Global Policy on the Marketing of Infant Formula. This course will take approximately 20-25 minutes to complete. | Descripción del curso: En Abbott creemos que una nutrición apropiada para los bebés es fundamental para tener una buena salud de por vida. En este curso se describen las creencias y compromisos que guían la comercialización y venta de nuestras fórmulas infantiles, así como lo que podemos hacer para trabajar en consonancia con nuestra Política a nivel mundial sobre la comercialización de fórmulas infantiles. Completar el curso le llevará, aproximadamente, de 20 a 25 minutos. |
| 183\_string\_14 | Menu | Menú |
| 184\_string\_15 | Resources | Recursos |
| 185\_string\_16 | Reference Material | Material de referencia |
| 186\_string\_17 | Audio | Audio |
| 187\_string\_18 | Exit | Salir |
| 188\_string\_19 | Close | Cerrar |
| 189\_string\_20 | Comment... | Comentarios… |