**INSTRUCTIONS:**

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

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

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

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

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

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

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

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

Understanding Sanctions and Trade Compliance

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Understanding Sanctions and Trade Compliance  Click the forward arrow. | Compreender as sanções e a conformidade comercial  Clique na seta de avançar. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | From time to time, the U.S. and other countries and jurisdictions (such as the European Union) restrict or prohibit trade dealings with certain countries, entities, and individuals.  These restrictions may include bans on exports, imports, travel, investments, and other financial dealings with sanctioned parties. | Pontualmente, os Estados Unidos (EUA) e outros países e jurisdições (como a União Europeia) limitam ou proíbem as transações comerciais com determinados países, entidades ou pessoas.  Estas restrições podem incluir proibições às exportações, importações, viagens, investimentos e outras transações financeiras com partes sancionadas. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | As employees of a U.S.-headquartered company with global business operations, we are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which we do business. | Como colaboradores de uma empresa sediada nos EUA, com operações comerciais em todo o mundo, temos a obrigação legal de cumprir todos os programas e controlos de sanções comerciais dos EUA, em todos os países onde desenvolvemos a nossa atividade. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | Upon completion of this course, you will be able to:   * Describe the environment in which we operate, * Understand trade sanctions and why U.S. trade sanctions apply to everyone at Abbott, * Understand Abbott’s expectations for compliance with U.S. trade sanctions and how to recognize warning signs of potential violations, * Understand the importance of screening prospective third-party partners, and * Know where to go for help and support. | Após a conclusão do curso, será capaz de:   * Descrever o ambiente em que operamos, * Compreender as sanções comerciais e por que razão as sanções comerciais dos EUA se aplicam a todos na Abbott, * Compreender as expetativas da Abbott relativamente à conformidade com as sanções comerciais dos EUA e como reconhecer sinais de alerta de potenciais violações, * Compreender a importância da avaliação de potenciais parceiros terceiros, e   Saber onde se dirigir para obter ajuda e apoio. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Trade Sanctions  5 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business  4 minutes  [5] Our Responsibilities  6 minutes  [6] Your Commitment  1 minute  [7] Knowledge Check  5 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Boas-vindas  1 minuto  [2] Introdução às sanções comerciais  5 minutos  [3] Leis e regulamentos  4 minutos  [4] O impacto nos nossos negócios  4 minutos  [5] As nossas responsabilidades  6 minutos  [6] O seu compromisso  1 minuto  [7] Verificação de conhecimentos  5 minutos  Progresso da aprendizagem  Este tópico já está disponível. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual.  For example, one country may restrict certain exports, implement controls over particular goods, freeze or block assets, or prohibit trade dealings with another country, entity, or individual altogether. | As sanções comerciais, também conhecidas como sanções económicas, são **restrições comerciais** impostas pelo governo de um ou mais países, relativamente a outro país, organização, grupo ou pessoa.  Por exemplo, um país pode limitar determinadas exportações, implementar controlos sobre mercadorias específicas, congelar ou bloquear ativos, ou proibir totalmente as transações comerciais com qualquer outro país, entidade ou pessoa. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Governments impose trade sanctions with the purpose of changing the behavior and policy of targeted countries or individuals that endanger their interests or violate international norms of behavior.  Because trade sanctions make it more difficult or impossible for the sanctioned country or individual to trade with the country imposing sanctions, they usually cause negative economic consequences for the targeted countries or individuals. | Os governos impõem sanções comerciais com objetivo de alterar o comportamento e a política dos países ou pessoas visadas(os), que põem em perigo os seus interesses ou violam as normas internacionais de comportamento.  Uma vez que as sanções comerciais dificultam ou impossibilitam que o país ou pessoa alvo da sanção tenham transações comerciais com o país que impõe as sanções, regra geral, têm consequências económicas negativas para os países ou pessoas visadas(os). |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Trade sanctions are typically imposed to advance foreign policy or national security goals.  For example, the U.S. and other countries impose sanctions on countries or individuals that sponsor terrorism, commit human rights violations on their people, or are known drug traffickers. | As sanções comerciais são habitualmente impostas para promover objetivos de política externa ou segurança nacional.  Por exemplo, os EUA e outros países impõem sanções a países ou pessoas que promovem o terrorismo, cometem violações dos direitos humanos das suas populações ou são traficantes de droga notórios. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9)  [9\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9) | Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment.  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | A violação de sanções, ou a participação em qualquer atividade que vise contorná-las, é uma infração grave, que pode resultar em graves sanções civis e criminais para empresas e pessoas, incluindo multas e penas de prisão.  Na qualidade de empresa sediada nos EUA, a Abbott e os seus colaboradores têm a obrigação legal de cumprir todos os programas de sanções comerciais e controlos comerciais dos EUA, em todos os países onde a Abbott desenvolve a sua atividade. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) | Abbott is committed to conducting business according to the highest legal and ethical standards.  Because of this, all Abbott employees must comply with U.S. trade sanctions programs. This requirement is reflected in the Code of Business Conduct and Global Trade Compliance policies and procedures. | A Abbott está empenhada em fazer negócios de acordo com os mais elevados padrões legais e éticos.  Por este motivo, todos os colaboradores da Abbott têm de cumprir os programas de sanções comerciais dos EUA. Este requisito está refletido no Código de Conduta Empresarial e nas políticas e procedimentos do Departamento de Conformidade Comercial Global. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11) | Here is what our Code of Business Conduct says about adherence to trade regulations:  We adhere to all applicable trade regulations, such as export and import controls issued by governments for foreign policy and national security reasons. Trade regulations include sanctions, restrictions on exporting of certain products, and prohibitions on conducting business with certain individuals, groups or entities. | Eis o que o nosso Código de Conduta Empresarial diz sobre a adesão aos regulamentos comerciais:  Respeitamos todos os regulamentos comerciais aplicáveis, tal como de controlo à exportação e importação, emitidos por governos, por razões de política externa e segurança nacional. Os regulamentos comerciais incluem sanções, restrições à exportação de determinados produtos e proibições ao estabelecimento de relações comerciais com certos indivíduos, grupos ou entidades. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12)  [12\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12) | Our Global Trade Compliance policies and procedures provide detailed guidance on how to comply with trade sanctions.  For a full list of trade policies and procedures, please refer to the Resources section of this course. | As nossas políticas e procedimentos do Departamento de Conformidade Comercial Global fornecem orientações pormenorizadas sobre como cumprir as sanções comerciais.  Para uma lista completa de políticas e procedimentos comerciais, consulte a secção de Recursos deste curso. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13)  [13\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13) | Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons” and include:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of such U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. branches, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or -controlled entity. | As partes que têm a obrigação de cumprir os programas de sanções dos EUA são designadas “pessoas dos EUA” e incluem:   * Empresas constituídas ou sediadas nos EUA (incluindo Porto Rico); * Os colaboradores dessas empresas dos EUA (incluindo as sediadas em Porto Rico), bem como os colaboradores das suas sucursais fora dos EUA; * Cidadãos dos EUA ou residentes permanentes nos EUA, independentemente de onde estejam localizados; * Qualquer pessoa que se encontre nos EUA, incluindo alguém que esteja a passar férias; e   Qualquer subsidiária estrangeira de uma empresa sediada nos EUA, ou de uma entidade detida ou controlada por uma empresa dos EUA. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14)  [14\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14) | In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | Na prática, a categoria de pessoas dos EUA é abrangente e de longo alcance, pelo que a Abbott exige que todos os colaboradores (incluindo subsidiárias e afiliadas estrangeiras, e os respetivos colaboradores) cumpram estes programas. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15)  [15\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15) | Besides U.S. trade sanctions programs, Abbott may also be subject to sanctions imposed under the local laws of the other countries in which we do business.  Sanctions mandated by the United Nations or the European Union may also impose restrictions on Abbott. This course focuses specifically on U.S. trade sanctions programs and the types of activities covered by each program. If you have questions about trade sanctions programs in other countries, please contact exports@abbott.com. | Para além dos programas de sanções dos EUA, a Abbott também pode estar sujeita a sanções impostas ao abrigo da legislação local dos outros países onde desenvolvemos a nossa atividade.  As sanções impostas pelas Nações Unidas ou pela União Europeia também podem impor restrições à Abbott. Este curso centra-se especificamente nos programas de sanções comerciais dos EUA e nos tipos de atividades abrangidas por cada programa. Caso tenha dúvidas sobre os programas de sanções comerciais noutros países, contacte exports@abbott.com. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificação rápida  Teste os seus conhecimentos agora! |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16)  [17\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16) | Because you do not work in the U.S., the topic of trade sanctions is not relevant to you. | Como não trabalha nos Estados Unidos, o tema das sanções comerciais não é relevante para si. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16)  [18\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16) | True.  False.  Submit | Verdadeiro.  Falso.  Enviar |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16)  [19\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16) | That's correct!  That's not correct!  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | Está correto!  Não está correto!  Na qualidade de empresa sediada nos EUA, a Abbott e os seus colaboradores têm a obrigação legal de cumprir todos os programas de sanções comerciais e controlos comerciais dos EUA, em todos os países onde a Abbott desenvolve a sua atividade. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17)  [20\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17) |  |  |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17)  [21\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17) | Michelle, an account manager at a small, Colombian diagnostics company recently acquired by Abbott, receives an order for assays from a customer in Cuba. The U.S. has trade sanctions against Cuba, while Colombia does not. Since Michelle is a Colombian citizen working for a Colombian subsidiary, and Colombia has no trade sanctions against Cuba, would it be okay for Michelle to fill the order? | Michelle, uma gestora de conta numa pequena empresa colombiana de diagnósticos adquirida recentemente pela Abbott, recebe um pedido de ensaios por parte de um cliente em Cuba. Os EUA têm sanções comerciais contra Cuba, enquanto a Colômbia não tem. Uma vez que Michelle é uma cidadã colombiana, que trabalha numa subsidiária colombiana, e a Colômbia não tem sanções comerciais contra Cuba, será que pode satisfazer o pedido? |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17)  [22\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17) | Yes. As a Colombian citizen living in Colombia, Michelle is not defined as a “U.S. person.” Therefore, she is not obligated to comply with the sanctions program.  Yes. While the U.S. trade sanction applies to U.S. companies operating in the U.S, it does not apply to their foreign subsidiaries.  No. Even though Michelle is a Colombian citizen living in Colombia, she is working for a subsidiary of a U.S. corporation and is therefore required to comply with the U.S. embargo of Cuba.  Submit | Sim. Uma vez que é uma cidadã colombiana que vive na Colômbia, Michelle não se enquadra na definição de “pessoa dos EUA”. Por conseguinte, não é obrigada a cumprir o programa de sanções.  Sim. Embora a sanção comercial dos EUA se aplique a todas as empresas norte-americanas que desenvolvam a sua atividade nos EUA, não se aplica às suas subsidiárias estrangeiras.  Não. Apesar de Michelle ser uma cidadã colombiana a viver na Colômbia, está a trabalhar para uma subsidiária de uma empresa americana e, por conseguinte, é obrigada a respeitar o embargo dos EUA a Cuba.  Enviar |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17)  [23\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17) | That's correct!  That's not correct!  Even though Michelle isn't a U.S. citizen or resident, her employer is a subsidiary of Abbott. As a result, Michelle and her company are considered “U.S. persons” under the Cuba sanctions program. Therefore, she may not fill the order. | Está correto!  Não está correto!  Embora a Michelle não seja uma cidadã ou residente dos EUA, a sua entidade patronal é uma subsidiária da Abbott. Em resultado disso, a Michelle e a sua empresa são consideradas “pessoas dos EUA” ao abrigo do programa de sanções contra Cuba. Por conseguinte, não pode satisfazer o pedido. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18)  [24\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Clique na seta para começar a revisão.  Revisão  Dedique algum tempo para rever alguns dos principais conceitos abordados nesta secção. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18)  [25\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18) | Trade Sanctions Defined  Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual. | Definição de sanções comerciais  As sanções comerciais, também conhecidas como sanções económicas, são restrições comerciais impostas pelo governo de um ou mais países, relativamente a outro país, organização, grupo ou pessoa. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18)  [26\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18) | Violating Trade Sanctions  Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment. | Violação de sanções comerciais  A violação de sanções, ou a participação em qualquer atividade que vise contorná-las, é uma infração grave, que pode resultar em graves sanções civis e criminais para empresas e pessoas, incluindo multas e penas de prisão. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18)  [27\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18) | Who Is Required to Comply with U.S. Trade Sanctions  Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons.” In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | Quem é obrigado a cumprir as sanções comerciais dos EUA  As partes que têm a obrigação de cumprir os programas de sanções dos EUA são designadas “pessoas dos EUA”. Na prática, a categoria de pessoas dos EUA é abrangente e de longo alcance, pelo que a Abbott exige que todos os colaboradores (incluindo subsidiárias e afiliadas estrangeiras, e os respetivos colaboradores) cumpram estes programas. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20)  [29\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20) | In the U.S., trade sanctions programs are administered and enforced by the U.S. Treasury Department's Office of Foreign Assets Control (OFAC) and U.S. Commerce Department’s Bureau of Industry and Security (BIS) as part of foreign and national security efforts. | Nos EUA, os programas de sanções comerciais são administrados e aplicados pelo Serviço de Controlo de Ativos Estrangeiros (Office of Foreign Assets Control, OFAC) do Departamento do Tesouro dos EUA e pela Agência de Indústria e Segurança (Bureau of Industry and Security, BIS) do Departamento do Comércio dos EUA. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21)  [30\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21) | U.S. trade sanctions programs fall into three broad categories:   * Comprehensive sanctions, * Limited sanctions, and * List-based sanctions. | Os programas de sanções comerciais dos EUA enquadram-se em três categorias amplas:   * Sanções abrangentes; * Sanções limitadas; e   Sanções baseadas em listas. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22)  [31\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22) | Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | As sanções abrangentes, também conhecidas como embargos, **proíbem praticamente todas as transações com um país ou território sancionado**, incluindo com os respetivos governos, residentes e entidades constituídas ou que desenvolvam a sua atividade a partir do país sancionado. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23)  [32\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23) | Comprehensive sanctions generally prohibit:   * Imports from the sanctioned country, * Exports or re-exports to the sanctioned country, and * Business negotiations or other financial dealings with or involving the sanctioned country or its government. | Regra geral, as sanções abrangentes proíbem:   * Importações do país sancionado; * Exportações ou reexportações para o país sancionado; e   As negociações comerciais ou outras transações financeiras com o país sancionado ou o seu governo, ou envolvendo os mesmos. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24)  [33\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24) | Did you know?  Comprehensive country sanctions prohibit most dealings with a country’s citizens and companies, even if they are not directly connected to the government of that country. | Sabia?  As sanções abrangentes proíbem a maioria das transações com os cidadãos e empresas de um país, mesmo se não estiverem diretamente ligados ao governo desse país. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25)  [34\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25) | Sanctioned governments may also own or control companies that are outside their borders.  Comprehensive country sanctions generally prohibit “U.S. persons” from engaging in activities with these companies, wherever they are located. | Os governos sancionados também podem deter ou controlar empresas fora das fronteiras do seu país.  Regra geral, as sanções abrangentes contra países proíbem as “pessoas dos EUA” de se envolverem em atividades com estas empresas, onde quer que estejam localizadas. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26)  [35\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26) | Countries that are currently subject to U.S. comprehensive sanctions include:   * Cuba, * Iran, * North Korea, * Certain Ukraine Regions (Crimea, Donetsk People’s Republic, and Luhansk People’s Republic) and * Syria.   If you plan to conduct business with any of these countries, you should first contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). | Os países que estão atualmente sujeitos a sanções abrangentes dos EUA incluem:   * Cuba; * Irão; * Coreia do Norte; * Certas Regiões da Ucrânia (Crimeia, República Popular de Donetsk e República Popular de Luhansk) e * Síria.   Se planeia fazer negócios com qualquer um destes países, primeiro deve contactar [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27)  [36\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27) | Some other countries are subject to limited or targeted sanctions rather than comprehensive sanctions.  However, international events may cause the U.S. government to change a country’s status under its sanctions programs. This means some countries that are currently under limited sanctions could face more comprehensive sanctions in the future. | Alguns outros países estão sujeitos a sanções limitadas ou específicas, ao invés de sanções abrangentes.  No entanto, os acontecimentos a nível internacional podem levar o governo dos EUA a alterar o estatuto de um país no âmbito dos seus programas de sanções. Isto significa que alguns países que estão sujeitos atualmente a sanções limitadas podem enfrentar sanções mais abrangentes no futuro. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28)  [37\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28) | Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets.  For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | As sanções limitadas **incidem apenas sobre determinadas atividades ou alvos especificamente designados**.  Por exemplo, as sanções limitadas podem restringir apenas a importação e exportação de determinados produtos. Ou podem ter como alvo apenas o governo de determinados países. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29)  [38\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29) | Some common countries and territories subject to limited U.S. sanctions programs include:   * Afghanistan * Burma (Myanmar) * China (Incl. Hong Kong) * Iraq * Libya * Nicaragua * Russia * Somalia * West Bank * Yemen   Visit [Sanctions Programs and Country Information | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information), for a full listing of OFAC sanctions programs.  If you are unsure of the status of a particular country, contact exports@abbott.com. | Alguns países e territórios comuns sujeitos a programas de sanções limitadas dos EUA incluem:   * Afeganistão. * Birmânia (Mianmar) * China (incl. Hong Kong) * Iraque * Líbia * Nicarágua * Rússia * Somália * Cisjordânia * Iémen   Aceda aos [programas de sanções e informações sobre países | Serviço de Controlo de Ativos Estrangeiros (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information) para obter uma lista completa dos programas de sanções do OFAC (Office of Foreign Assets Control).  Caso tenha dúvidas sobre o estatuto de um país específico, contacte exports@abbott.com. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30)  [39\_C\_30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30) | The majority of recent U.S. government sanctions are list-based sanctions that target individuals or entities in certain countries.  These individuals or entities are typically involved in terrorism, drug trafficking, nuclear proliferation, or acting for or on behalf of targeted countries. They are designated to an OFAC list of Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). | Na maioria dos casos, as sanções impostas recentemente pelo governo dos EUA são sanções baseadas em listas que **visam pessoas ou entidades em determinados países.**  Por norma, estas pessoas ou entidades estão envolvidas em terrorismo, tráfico de droga, proliferação nuclear, ou atuam por conta ou em nome de países visados. São incluídas numa lista do OFAC, de Cidadãos Especialmente Designados e Pessoas Interditas (Specially Designated Nationals, “SDN”). |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) | Collectively, all these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties.  OFAC publishes the SDN list, which includes over 15,000 names of companies and individuals. The SDN list is dynamic and is updated constantly. | Coletivamente, todas estas entidades, organizações e pessoas visadas são designadas habitualmente como **partes restritas, interditas ou proibidas.**  O OFAC publica a lista de SDN, que inclui mais de 15 000 nomes de empresas e pessoas. A lista de SDN é dinâmica e constantemente atualizada. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32)  [41\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32) | SDNs may move from country to country, and U.S. persons are prohibited from dealing with them wherever they are located.  In addition, any entity owned 50 percent or more by one or more SDNs is also considered a prohibited party regardless of whether that entity is designated by name on the SDN list. U.S. persons are prohibited from engaging in nearly all activities with such entities. | Os SDN podem mover-se de um país para outro e as pessoas dos EUA estão proibidas de transacionar com eles, onde quer que estejam localizados.  Além disso, qualquer entidade detida a 50% por um ou mais SDN também é considerada uma parte proibida, independentemente de ser designada por nome na lista de SDN. As pessoas dos EUA estão proibidas de envolver-se em praticamente todas as atividades com essas entidades. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33)  [42\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33) | The Bureau of Industry and Security (BIS) and the U.S. Department of State also maintain lists of restricted parties, including the Denied Persons List, the Entity List, the Unverified List, and the Debarred Party List.  Later in this course, you will learn about screening your prospective and existing trade partners against the various restricted party lists. | A Agência de Indústria e Segurança (BIS, Bureau of Industry and Secutiry) e o Departamento de Estado dos EUA também mantêm listas de partes restritas, incluindo a Lista de Pessoas Interditas, a Lista de Entidades, a Lista Não Verificada e a Lista de Partes Excluídas.  Mais adiante neste curso, irá aprender sobre como verificar os seus parceiros potenciais e existentes, relativamente às várias listas de partes restritas. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34)  [43\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificação rápida  Teste os seus conhecimentos agora! |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34)  [44\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34) | Mei, a sales manager at Abbott, is conducting restricted party screening on Zhejiang Medical Supply Company, a prospective new distributor in China. Although the company does not appear on any restricted party list, the customer profile states that the company is 75% owned by a board member, who is on OFAC’s list of SDNs. Assuming the distributor does not appear on any restricted party list, would it be okay to do business with this company? | Mei, uma gestora de vendas na Abbott, está a realizar uma verificação de partes restritas relativamente à Zhejiang Medical Supply Company, um potencial novo distribuidor na China. Embora a empresa não seja mencionada em nenhuma lista de partes restritas, o perfil do cliente indica que a empresa é detida a 75% por um membro do conselho de administração que consta da lista de SDN do OFAC. Partindo do princípio de que o distribuidor não é mencionado em nenhuma lista de partes restritas, seria aceitável fazer negócios com a empresa? |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34)  [45\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34) | Yes, probably. Since the company itself does not appear on any restricted party list, it is ok to do business with it.  No, probably not. Even though the company is not on any restricted party list, it appears to be owned by an SDN.  Submit | Sim, provavelmente. Uma vez que a empresa em si não é mencionada em qualquer lista de partes restritas, é aceitável fazer negócios com a mesma.  Não, provavelmente não. Embora a empresa não seja mencionada em qualquer lista de partes restritas, parece ser detida por um SDN.  Enviar |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34)  [46\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34) | That's correct!  That's not correct!  Even though the company itself is not named on the restricted party lists, it appears to be owned by an SDN and requires further investigation. | Está correto!  Não está correto!  Embora a empresa em si não seja mencionada nas listas de partes restritas, parece ser detida por um SDN e requer uma investigação mais aprofundada. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35)  [47\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Clique na seta para começar a revisão.  Revisão  Dedique algum tempo para rever alguns dos principais conceitos abordados nesta secção. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35)  [48\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35) | Comprehensive Sanctions  Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | Sanções abrangentes  As sanções abrangentes, também conhecidas como embargos, proíbem praticamente todas as transações com um país ou território sancionado, incluindo com os respetivos governos, residentes e entidades constituídas ou que desenvolvam a sua atividade a partir do país sancionado. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35)  [49\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35) | Limited Sanctions  Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets. For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | Sanções limitadas  As sanções limitadas incidem apenas sobre determinadas atividades ou alvos especificamente designados. Por exemplo, as sanções limitadas podem restringir apenas a importação e exportação de determinados produtos. Ou podem ter como alvo apenas o governo de determinados países. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35)  [50\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35) | List-based Sanctions  List-based sanctions target individuals or entities in certain countries. They are designated as Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). Collectively, these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties. | Sanções baseadas em listas  As sanções baseadas em listas visam indivíduos ou entidades em determinados países. São designados como Cidadãos Especialmente Designados e Pessoas Interditas (Specially Designated Nationals, “SDN”). Coletivamente, estas entidades, organizações e pessoas visadas são designadas habitualmente como partes restritas, interditas ou proibidas. |
| [Screen 36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37)  [52\_C\_37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37) | There are a number of activities that are prohibited or restricted by sanctions programs.  Let’s take a look at the main activities covered by sanctions and discuss how they relate to Abbott’s business. | Existem várias atividades que são proibidas ou limitadas por programas de sanções.  Vamos analisar as principais atividades abrangidas por sanções e discutir como estão relacionadas com a atividade da Abbott. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38)  [53\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38) | Many sanctions programs make it illegal to export goods, services, software, or technology to a sanctioned country or to trade with a denied party.  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Muitos programas de sanções tornam ilegal exportar mercadorias, serviços, software ou tecnologia para um país sancionado, ou realizar transações com uma parte interdita.  As proibições à exportação não só proíbem exportações diretas para um país sancionado, mas também exportação indiretas ou reexportações através de um país terceiro, que não está sujeito a sanções. |
| [Screen 38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39)  [54\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39) | Many programs have exemptions and general authorizations that may allow you to export the following even when other exports are prohibited:   * Informational materials, personal baggage, clothing, cosmetics, and other personal belongings (if traveling) * Certain food, medicine, and medical devices under a humanitarian exception.   These exemptions are narrow, do not apply in the same way in every program, and, in most cases, special licensing is required. Before exporting or re-exporting food, medicines, or medical devices under a sanctions program, contact exports@abbott.com for approval. | Muitos programas têm isenções e autorizações gerais que podem permitir-lhe exportar os seguintes itens, mesmo quando outras exportações forem proibidas:   * Materiais informativos, bagagem pessoal, roupas, cosméticos e outros pertences pessoais (se estiver a viajar) * Determinados alimentos, medicamentos e dispositivos médicos, ao abrigo de uma exceção de cariz humanitário.   Estas isenções são restritivas, não se aplicam da mesma forma em todos os programas e, na maioria dos casos, requerem uma licença especial. Antes da exportação ou reexportação de alimentos, medicamentos ou dispositivos médicos ao abrigo de um programa de sanções, contacte exports@abbott.com para obter aprovação. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40)  [55\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificação rápida  Teste os seus conhecimentos agora! |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40)  [56\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40) | Bruno, an Abbott sales rep, is attending a trade show in the U.S. He is approached by Ashley, an Irish distributor, regarding a sales opportunity in Iran. Ashley proposes that Bruno sell and ship the product to her in Ireland, and then she will handle the shipment to Iran. Would it be okay to proceed with the export? | O Bruno, um representante de vendas da Abbott, está a participar numa feira comercial nos EUA. É abordado pela Ashley, uma distribuidora irlandesa, relativamente a uma oportunidade de vendas no Irão. Ashley propõe que Bruno venda e lhe envie o produto para a Irlanda, com ela a tratar do posterior envio para o Irão. Será correto prosseguir com a exportação? |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40)  [57\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40) | Yes, probably, as Abbott would be exporting directly to Ireland, and Ireland is not on the list of countries targeted by U.S. sanctions.  No, probably not, because even though export to Ireland is not banned by the U.S. government, export to Iran is, and Iran is the ultimate destination for Bruno’s product.  Submit | Sim, provavelmente, uma vez que a Abbott exportaria diretamente para a Irlanda e esta não está na lista de países-alvo de sanções dos EUA.  Não, provavelmente não, porque apesar de a exportação para a Irlanda não ser proibida pelo governo dos EUA, a exportação para o Irão é proibida e este país é o destino final do produto do Bruno.  Enviar |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40)  [58\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40) | That's correct!  That's not correct!  Even though Bruno is shipping the product to Ireland, he knows that the product will be re-exported to Iran – a U.S. sanctioned country. Absent U.S. Government authorization, this is a violation of U.S. export bans that prohibit not only direct exports to a sanctioned country like Iran, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country, like Ireland, with the knowledge that they will be re-exported to Iran. The sanctions cannot be avoided by trans-shipping goods through another country or selling via a distributor. | Está correto!  Não está correto!  Embora o Bruno vá exportar o produto para a Irlanda, ele sabe que este será reexportado para o Irão – um país sancionado pelos EUA. Na ausência de autorização do Governo dos EUA, esta é uma violação das proibições de exportações dos EUA, que proíbem não só exportações diretas para um país sancionado, como o Irão, mas também exportações indiretas ou reexportações através de um país terceiro, que não está sujeito a sanções, como a Irlanda, tendo conhecimento de que serão reexportadas para o Irão. As sanções não podem ser evitadas ao enviar mercadorias através de outro país, ou ao vender através de um distribuidor. |
| [Screen 40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41)  [59\_C\_41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41) | Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S., and more broadly prohibit any dealings, anywhere, related to products or services that originate from sanctioned countries.  This includes return of exported products that entered the sanctioned country’s stream of commerce. | A maioria dos programas de sanções proíbem a importação de mercadorias e serviços diretamente de países sancionados para os EUA e, mais genericamente, proíbem quaisquer transações, em qualquer local, relacionadas com produtos ou serviços que tenham origem em países sancionados.  Isto inclui a devolução de produtos exportados que tenham entrado no fluxo comercial do país sancionado. |
| [Screen 41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42)  [60\_C\_42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42) | The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country.  The restriction also applies to goods made from raw materials or component parts from a sanctioned country. This means that a member of the Procurement team purchasing goods for Abbott must ensure that no products or components, in whole or in part, are knowingly sourced from any sanctioned person or country, no matter how far down the supply chain. | A proibição estende-se a importações indiretas de mercadorias do país sancionado, que viajem através de um país não sancionado.  A restrição também se aplica a mercadorias produzidas utilizando matérias-primas ou peças de um país sancionado. O que significa que todos os membros da equipa de compras que adquiram bens para a Abbott devem garantir que nenhum produto ou componente, no todo ou em parte, provém conscientemente de qualquer pessoa ou país sancionado, independentemente do percurso na cadeia de abastecimento. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43)  [61\_C\_43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43) | Did you know?  For Abbott purposes, importation prohibitions apply equally to Abbott affiliates, subsidiaries, and employees importing goods and services from targeted countries into any countries where Abbott does business. We should also educate Abbott suppliers on our expectation that they follow applicable trade controls. If you have any questions regarding sanctions-related import controls, please contact exports@abbott.com. | Sabia?  No que se refere à Abbott, as proibições de importações aplicam-se igualmente às suas afiliadas, subsidiárias e colaboradores que importem mercadorias e serviços de países visados, para quaisquer países onde a Abbott desenvolva a sua atividade. Devemos também informar os fornecedores da Abbott sobre a nossa expetativa de que cumpram os controlos de comércio aplicáveis. Caso tenha quaisquer dúvidas em relação aos controlos de importações no âmbito de sanções, contacte exports@abbott.com. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44)  [62\_C\_44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44) | U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries.  However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country without a license from OFAC. Even with proper licensing in place, certain in-country activities such as sales strategy meetings or promotional discussions in Iran, for example, are still prohibited. | Os cidadãos dos EUA estão autorizados por lei a viajar para a maioria dos países sancionados.  No entanto, alguns programas de sanções tornam ilegal gastar dinheiro ou realizar determinadas atividades num país sancionado sem ter uma licença do OFAC. Mesmo tendo uma licença adequada, determinadas atividades nos países em causa, como reuniões para delinear estratégias de vendas ou conversas promocionais no Irão, por exemplo, continuam a ser proibidas. |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45)  [63\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45) | So, as an Abbott employee located anywhere in the world, you must consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | Assim, na qualidade de colaborador da Abbott, localizado em qualquer parte do mundo, tem de consultar o Departamento de Conformidade Comercial Global, através do e-mail exports@abbott.com, antes de fazer uma viagem de negócios para qualquer país sancionado. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46)  [64\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46) | Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban on facilitating activities by others.  This ban makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. For example, a U.S. company is prohibited from referring business with sanctioned countries to foreign companies or subsidiaries that are not subject to U.S. sanctions. | Por norma, os programas de controlos do comércio externo e sanções incluem uma proibição sobre facilitação das atividades de outras partes.  Esta proibição torna ilegal ajudar uma pessoa ou empresa não pertencente aos EUA a realizar qualquer transação em que, na qualidade de pessoa dos EUA (ou colaborador de uma empresa sediada nos EUA), não está autorizado a participar. Por exemplo, uma empresa norte-americana está proibida de encaminhar negócios com países sancionados para empresas estrangeiras ou subsidiárias que não estejam sujeitas a sanções dos EUA. |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47)  [65\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificação rápida  Teste os seus conhecimentos agora! |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47)  [66\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47) | Gina works for Abbott Argentina. She has seen the opportunity for expansion into Cuba but knows that unauthorized trade with Cuba remains prohibited under U.S. trade sanctions. Sergio, an Argentinian national, who works for an Argentinian marketing company, is heavily involved in the Cuban market. He approaches Gina about working on Abbott’s behalf to open up opportunities in the Cuban market in anticipation of the lifting of sanctions against Cuba. Gina agrees to refer business to Sergio’s company. Would this be okay? | Gina trabalha para a Abbott Argentina. Ela identificou uma oportunidade de expansão para Cuba, mas sabe que o comércio não autorizado com Cuba continua a ser proibido, no âmbito de sanções comerciais dos EUA. O Sergio, um cidadão argentino, que trabalha numa empresa argentina de marketing, está fortemente envolvido no mercado cubano. Ele aborda a Gina sobre a possibilidade de trabalhar em nome da Abbott para criar oportunidades no mercado cubano, na expetativa de que as sanções contra Cuba serão levantadas. Gina concorda em encaminhar negócios para a empresa de Sérgio. Pode fazê-lo? |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47)  [67\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47) | Yes, probably, as the business with Cuba will be conducted by a third party whose company and country, Argentina, is not covered by the U.S. ban on trade with Cuba.  No, probably not, as it is still illegal for a U.S. company to use a third party to facilitate business with a targeted country like Cuba.  Submit | Sim, provavelmente, pois os negócios com Cuba serão realizados através de um terceiro, cuja empresa e cujo país, a Argentina, não são abrangidos pela proibição dos EUA de fazer negócios com Cuba.  Não, provavelmente não, pois continua a ser ilegal para uma empresa norte-americana utilizar um país terceiro para facilitar negócios com um país visado, como Cuba.  Enviar |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47)  [68\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47) | That's correct!  That's not correct!  Even though Gina intends to use a third party who is not subject to U.S. trade sanctions, as an employee of a U.S. company, she is not permitted to refer business with sanctioned countries to foreign companies who are not required to comply with U.S. sanctions. | Está correto!  Não está correto!  Embora a Gina planeie utilizar um terceiro que não está sujeito a sanções comerciais dos EIA, na qualidade de colaboradora de uma empresa norte-americana, não está autorizada a encaminhar negócios com países sancionados para empresas estrangeiras que não estejam obrigadas a cumprir as sanções dos EUA. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48)  [69\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48) | Similar to prohibiting the facilitation of activities, most sanctions programs make it illegal to help someone avoid the sanctions rules.  For example, advising someone on how to structure a transaction so that it avoids or evades the sanctions laws is in itself a sanctions violation. However, giving a basic explanation of what the sanctions laws say is not a sanctions violation, as long as you do not offer strategic advice on how to avoid those laws. | Do mesmo modo que proíbem as facilitação de atividades, a maioria dos programas de sanções torna ilegal ajudar alguém a evitar as normas relativas às sanções.  Por exemplo, o próprio ato de aconselhar alguém sobre como estruturar uma transação, para evitar ou contornar as leis relativas às sanções, constitui uma violação das sanções. No entanto, dar uma explicação básica do que indica a legislação relativa às sanções não constitui uma violação das sanções, desde que não dê conselhos estratégicos sobre como evadir essa legislação. |
| [Screen 48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49)  [70\_C\_49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49) | The only legal way to do business with a sanctioned country without violating the sanctions program and Abbott policy is to get a license from the Office of Foreign Assets Control (OFAC) or Bureau of Industry and Security (BIS) to engage in authorized activities.  Contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) for any activity involving sanctioned countries. | A única forma legal de fazer negócios com um país sancionado, sem violar o programa de sanções e a política Abbott, é obter uma licença do Serviço de Controlo de Ativos Estrangeiros (OFAC) ou da Agência de Indústria e Segurança (BIS) para participar em atividades autorizadas.  Contacte [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) relativamente a qualquer atividade que envolva países sancionados. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50)  [71\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Clique na seta para começar a revisão.  Revisão  Dedique algum tempo para rever alguns dos principais conceitos abordados nesta secção. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50)  [72\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50) | Exportation and Re-exportation  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Exportação e reexportação  As proibições à exportação não só proíbem exportações diretas para um país sancionado, mas também exportação indiretas ou reexportações através de um país terceiro, que não está sujeito a sanções. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50)  [73\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50) | Importation  Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S. The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country. | Importação  A maioria dos programas de sanções comerciais proíbe a importação de bens e serviços diretamente de países sancionados para os EUA. A proibição estende-se às importações indiretas de bens de países sancionados que passam por um país não sancionado. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50)  [74\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50) | Business Travel  U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries. However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country. Consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | Viagens de negócios  Os cidadãos dos EUA estão autorizados por lei a viajar para a maioria dos países sancionados. No entanto, alguns programas de sanções tornam ilegal gastar dinheiro ou realizar determinadas atividades num país sancionado. Consulte o Departamento de Conformidade Comercial Global, através do e-mail exports@abbott.com, antes de fazer uma viagem de negócios para qualquer país sancionado. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50)  [75\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50) | Facilitation of Activities by Others  Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban against facilitating activities by others. It is illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. | Facilitação de atividades por outras partes  Por norma, os programas de controlos do comércio externo e sanções incluem uma proibição de facilitar as atividades de outras partes. É ilegal ajudar uma pessoa ou empresa não pertencente aos EUA a realizar qualquer transação em que, na qualidade de pessoa dos EUA (ou colaborador de uma empresa sediada nos EUA), não está autorizado a participar. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50)  [76\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50) | Trying to Circumvent Sanctions  It is illegal to help someone avoid the sanctions rules. | Tentativa de contornar sanções  É ilegal ajudar alguém a evitar as regras das sanções. |
| [Screen 51](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52)  [78\_C\_52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52) | As mentioned earlier, both U.S. law and Abbott policy require every Abbott employee (including those of our foreign subsidiaries and affiliates) to comply with U.S. trade sanctions regulations. | Conforme mencionado anteriormente, tanto a legislação dos EUA como a política da Abbott exigem que todos os colaboradores da Abbott (incluindo das suas subsidiárias e afiliadas estrangeiras) cumpram os regulamentos de sanções comerciais dos EUA. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53)  [79\_C\_53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53) | U.S. law prohibits doing business with any person or organization that is an SDN or is on a restricted party list.  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | A legislação dos EUA proíbe fazer negócios com qualquer pessoa ou organização que sejam um SDN ou seja mencionada numa lista de partes restritas.  Todas as afiliadas da Abbott, a nível mundial, têm de verificar os seus potenciais parceiros comerciais, clientes, fornecedores, bancos, profissionais de saúde, investigadores principais, oradores, beneficiários de donativos, etc., relativamente a todas as listas de partes restritas aplicáveis e relevantes. |
| [Screen 53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54)  [80\_C\_54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54) | In addition, all Abbott affiliates globally must continue to screen their existing trade partners on an ongoing basis to ensure that they are not subsequently added to a restricted party list after the initial screening has been completed. | Além disso, todas as afiliadas da Abbott, a nível mundial, têm de continuar a verificar os seus parceiros comerciais existentes, permanentemente, para garantir que não são posteriormente adicionados a uma lista de partes restritas após a conclusão da verificação inicial. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55)  [81\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55) | Screening is critical for compliance with sanctions programs.  To help you conduct screening, Abbott’s Global Trade Compliance department has implemented a system that makes screening easy and efficient. This system allows you to screen a name or entity against the current restricted party lists, and once a name/entity is uploaded, the system automatically re-screens it whenever the lists are updated. To obtain access to the system and instructions on how to use it, please contact CCTC\_DPS@abbott.com. | A verificação é fundamental para o cumprimento dos programas de sanções.  Para ajudá-lo a realizar a verificação, o Departamento de Conformidade Comercial Global da Abbott implementou um sistema que torna a verificação fácil e eficiente. Este sistema permite-lhe verificar um nome ou entidade face às atuais listas de partes restritas, e quando um nome/entidade é carregado, o sistema volta a verificá-lo automaticamente, sempre que as listas são atualizadas. Para obter acesso ao sistema e instruções sobre como utilizá-lo, contacte CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56)  [82\_C\_56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56) | Did you know?  The Denied Party Screening Procedure (CCTC8990.09.001) provides guidelines for complying with the denied party screening requirements and applies to all subsidiaries and divisions of Abbott globally. | Sabia?  O Procedimento de Verificação de Partes Interditas (CCTC8990.09.001) fornece orientações para cumprir os requisitos de verificação de partes interditas e aplica-se a todas as subsidiárias e divisões da Abbott a nível mundial. |
| [Screen 56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57)  [83\_C\_57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57) | If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should proceed with extreme caution.  You should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Se a verificação revelar que um nome ou uma entidade aparecem numa lista de partes restritas, como uma correspondência exata, deve proceder com a máxima cautela.  Deve suspender imediatamente as transações que envolvam a pessoa ou entidade listada e contactar CCTC\_DPS@abbott.com para proceder a devida diligência adicional. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58)  [84\_C\_58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58) | Most (but not all) transactions with denied parties are prohibited.  Each country’s specific sanctions program has exceptions, exemptions, and licensed activities that may permit a particular transaction to go forward. To learn more about Abbott’s Denied Party Screening requirements, review the Denied Party Screening page on Abbott World. | A maioria das transações com partes interditas é proibida (mas não todas).  O programa de sanções específico de cada país contém exceções, isenções e atividades autorizadas que podem permitir que uma determinada transação seja realizada. Para saber mais sobre os requisitos de Verificação de Partes Interditas da Abbott, consulte a página de Verificação de Partes Interditas no Abbott World. |
| [Screen 58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59)  [85\_C\_59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59) | During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Durante o curso normal da sua atividade, esteja atento a sinais de alerta que podem avisá-lo de uma potencial violação de um programa de sanções comerciais ou que possam indicar que um produto se destina a uma utilização final, um utilizador final ou um destino final não pretendidos. |
| [Screen 59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60)  [86\_C\_60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60) | Identifying a red flag does not mean that the transaction cannot or should not proceed, but it does warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding further. | A identificação de um sinal de alerta não significa que a transação não pode ou não deve prosseguir, mas avisa-o para circunstâncias suspeitas que têm de ser investigadas antes de avançar. |
| [Screen 60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61)  [87\_C\_61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61) | Turning a blind eye to red flags and proceeding with a transaction with knowledge that a violation has occurred or is about to occur is in itself a violation of the regulations.  For example, if the end-user hospital name indicates possible connections with a sanctioned country (such as "Cuban Hospital" located in Qatar), this should be treated as a red flag that requires further investigation before proceeding. | Fazer vista grossa aos sinais de alerta e prosseguir com uma transação sabendo que uma violação ocorreu ou está prestes a ocorrer constitui, por si só, uma violação dos regulamentos.  Por exemplo, se o nome do hospital que é o utilizador final indicar possíveis ligações com um país sancionado (como por exemplo, “Hospital Cubano” localizado no Catar), isto deve ser tratado como um sinal de alerta que requer uma investigação mais aprofundada antes de avançar. |
| [Screen 61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62)  [88\_C\_62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62) | Here are some other red flags you should watch out for:   * A customer declines routine installation, training, or maintenance service for a product that she has recently purchased (e.g., a diagnostic analyzer); * A customer is willing to pay cash for an item that would normally be paid for in installments; * You notice a large unexplained increase in orders from a customer.   The list above isn’t all-inclusive, so always be on alert for other possible red flags. Additional examples of red flags can be found in the Corporate Finance Policy CFM 8990 – U.S. Export and Foreign Trade Control Laws and Regulations. If you do notice any red flags, contact exports@abbott.com for further instructions. | Seguem-se alguns outros sinais de alerta a que deve estar atento:   * Uma cliente recusa um serviço de instalação, formação ou manutenção de rotina para um produto que adquiriu recentemente (por exemplo, um equipamento de análise de diagnósticos); * Um cliente está disponível para pagar em dinheiro um artigo que normalmente seria pago a prestações; * Repara um grande aumento inexplicado nas encomendas de um cliente.   A lista acima não é exaustiva, por isso, esteja sempre atento a outros possíveis sinais de alerta. Estão disponíveis outros exemplos de sinais de alerta na Política de Finanças Empresariais CFM 8990 – Leis e Regulamentos dos EUA relativos ao Controlo das Exportações e do Comércio Externo. Se reparar em quaisquer sinais de alerta, contacte exports@abbott.com, para obter instruções adicionais. |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63)  [89\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificação rápida  Teste os seus conhecimentos agora! |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63)  [90\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63) | Which of the following are red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person? | Quais dos seguintes são sinais de alerta que devem alertá-lo de que pode estar a lidar com um país ou uma pessoa sancionada(o)? |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63)  [91\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63) | A company based in Rome that has connections to Iran asks you to ship an order to Turkey, one of Iran's neighbors.  You meet with a customer in Belgium. His company is called International Trade Co. of Syria.  A purchasing agent is reluctant to provide you with information about the final destination of some nutritional product you are selling.  Orders for assays come from a location different from the location to which you sold the analyzer product.  Submit | Uma empresa sediada em Roma, que tem ligações ao Irão, pede-lhe para enviar uma encomenda para a Turquia, um dos países vizinhos do Irão.  Reúne com um cliente na Bélgica. A sua empresa chama-se International Trade Co. of Syria.  Um agente de compras está reticente em fornecer-lhe informações sobre o destino final de um produto nutricional que está a vender.  Os pedidos de ensaios são provenientes de uma localização diferente daquela para onde vendeu o produto para realizar análises.  Enviar |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63)  [92\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63) | That's correct!  That's not correct!  These are all examples of red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person. | Está correto!  Não está correto!  Todos estes são exemplos de sinais de alerta, que devem alertá-lo para a eventualidade de estar a lidar com um país ou uma pessoa sancionada(o). |
| [Screen 63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64)  [93\_C\_64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64) | Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation.  Other consequences such as negative publicity and loss of export privileges may also occur. | As violações dos programas de sanções dos EUA podem resultar em sanções civis de mais de 300 000 USD por violação e sanções penais até 1 000 000 USD e/ou penas de prisão de 20 anos por violação.  Também podem ocorrer outras consequências, tais como publicidade negativa e perda de privilégios de exportação. |
| [Screen 64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65)  [94\_C\_65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65) | Self-disclosing a violation is a significant mitigating factor in terms of reducing penalties.  So if you are aware of any potential violations, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | A comunicação espontânea de uma violação é um fator atenuante significativo para reduzir as sanções.  Assim, se tiver conhecimento de potenciais violações, contacte imediatamente o Departamento de Conformidade Comercial Global através do número +1-224-668-9585 ou o Departamento de Regulamentação e Conformidade Jurídica, através do número +1-224-668-5635. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66)  [95\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66) | Trade sanctions programs are complicated and can change in response to international events.  CLICK FORWARD TO LEARN WHAT YOU CAN DO TO FULLY COMPLY WITH ALL U.S. FOREIGN TRADE CONTROLS AND SANCTIONS PROGRAMS. | Os programas de sanções comerciais são complicados e podem sofrer alterações em resposta a acontecimentos a nível internacional.  CLIQUE EM AVANÇAR PARA SABER O QUE PODE FAZER PARA CUMPRIR NA ÍNTEGRA TODOS OS PROGRAMAS DE CONTROLOS DO COMÉRCIO EXTERNO E SANÇÕES DOS EUA. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66)  [96\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66) | Follow Policies and Procedures  Be aware of and follow Abbott’s policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. | Seguir as políticas e procedimentos  Esteja ciente e siga as políticas e procedimentos da Abbott relativos ao processamento e análise de atividades comerciais que podem ser afetadas pelos programas de sanções. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66)  [97\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66) | Watch Out for Red Flags  Always watch out for red flags indicating potential sanctions violations. | Estar atento a sinais de alerta  Esteja sempre atento a sinais de alerta que indiquem potenciais violações de sanções. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66)  [98\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66) | Stop the Transaction  If you spot a red flag, immediately stop the transaction and contact exports@abbott.com for guidance. | Parar a transação  Se identificar um sinal de alerta, pare imediatamente a transação e contacte exports@abbott.com para obter orientações. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66)  [99\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66) | Screen Trade Partners  Always screen prospective trade partners, customers, vendors, healthcare professionals, etc. against all applicable and relevant restricted party lists, and ensure that existing partners are screened on an ongoing basis. | Verificação de parceiros comerciais  Verifique sempre os potenciais parceiros comerciais, clientes, fornecedores, profissionais de saúde, etc., relativamente a todas as listas de partes restritas aplicáveis e relevantes, e certifique-se de que os parceiros existentes são verificados de forma contínua. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66)  [100\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66) | Raise Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Manifestar dúvidas e preocupações  Caso tenha quaisquer dúvidas ou preocupações sobre sanções, manifeste-as imediatamente contactando exports@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67)  [101\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Clique na seta para começar a revisão.  Revisão  Dedique algum tempo para rever alguns dos principais conceitos abordados nesta secção. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67)  [102\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67) | Denied Party Screening  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | Análise de partes interditas  Todas as afiliadas da Abbott, a nível mundial, têm de verificar os seus potenciais parceiros comerciais, clientes, fornecedores, bancos, profissionais de saúde, investigadores principais, oradores, beneficiários de donativos, etc., relativamente a todas as listas de partes restritas aplicáveis e relevantes. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67)  [103\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67) | Abbott’s Denied Party Screening System  Abbott’s Denied Party Screening System makes screening easy and efficient. To obtain access to the system and instructions on how to use it, contact CCTC\_DPS@abbott.com. | Sistema de Verificação de Partes Interditas da Abbott  O Sistema de Verificação de Partes Interditas da Abbott torna a verificação mais fácil e eficiente. Para obter acesso ao sistema e instruções sobre como utilizá-lo, contacte CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67)  [104\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67) | If an Entity Appears on Restriction List  If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Se uma entidade aparecer na lista de restrições  Se a verificação revelar que um nome ou uma entidade aparece numa lista de partes restritas como uma correspondência exata, deve suspender imediatamente as transações que envolvam a pessoa ou entidade listada e contactar CCTC\_DPS@abbott.com para um processo adicional de diligência devida. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67)  [105\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67) | Red Flags  During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Sinais de alerta  Durante o curso normal da sua atividade, esteja atento a sinais de alerta que podem avisá-lo de uma potencial violação de um programa de sanções comerciais ou que possam indicar que um produto se destina a uma utilização final, um utilizador final ou um destino final não pretendidos. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67)  [106\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67) | Violations of U.S. Trade Sanctions Programs  Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation. | Violações dos programas de sanções comerciais dos EUA  As violações dos programas de sanções dos EUA podem resultar em sanções civis de mais de 300 000 USD por violação e sanções penais até 1 000 000 USD e/ou penas de prisão de 20 anos por violação. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67)  [107\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67) | Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Dúvidas e preocupações  Caso tenha quaisquer dúvidas ou preocupações sobre sanções, manifeste-as imediatamente contactando exports@abbott.com. |
| [Screen 68](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69)  [109\_C\_69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69) | Take a moment to confirm that you understand your responsibilities related to trade sanctions  I confirm that I understand my responsibilities regarding trade sanctions and know where to locate and review the applicable policies and procedures.  Confirm | Dedique um momento para confirmar que compreende as suas responsabilidades em matéria de sanções comerciais.  Confirmo que compreendo as minhas responsabilidades em matéria de sanções comerciais e que sei onde encontrar e rever as políticas e procedimentos aplicáveis.  Confirmar |
| [Screen 69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70)  [110\_C\_70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70) | The Knowledge Check that follows consists of 10 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | A Verificação de Conhecimentos que se segue é composta por 10 perguntas. Para concluir este curso com êxito, deverá obter um resultado igual ou superior a 80 %.  QUANDO ESTIVER PRONTO/A, CLIQUE NO BOTÃO VERIFICAÇÃO DE CONHECIMENTOS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71)  [111\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71) | [1] Julie is a U.S. citizen and an Abbott employee in Canada. She is asked to arrange a trip to Cuba for a group of her Canadian colleagues, including booking hotel accommodations in Havana and some tourism. Canada has no economic sanctions against Cuba. Is it okay for Julie to arrange this trip? | [1] Julie é uma cidadã dos EUA e colaboradora da Abbott no Canadá. É-lhe pedido para fazer preparativos para uma viagem a Cuba, para um grupo dos seus colegas canadianos, incluindo reservar alojamento num hotel em Havana e algumas atividades turísticas. O Canadá não tem sanções económicas contra Cuba. A Julie pode tratar dos preparativos para esta viagem? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71)  [112\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71) | [1] Yes. | [1] Sim. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71)  [113\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71) | [2] No.  Next | [2] Não.  Próximo |
| Screen 70  Question 1: Feedback  114\_C\_71 | There are several reasons why Julie must refrain from any involvement in arranging the travel:   * As a U.S. citizen, Julie is considered a “U.S. person” and is subject to trade sanctions against Cuba, regardless of where she resides. * As a U.S. person, Julie may not assist non-U.S. persons to travel to Cuba for business or any purpose. * As an employee of Abbott – a U.S. company – Julie is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which Abbott does business. | Há vários motivos pelos quais a Julie deve evitar qualquer envolvimento nos preparativos para a viagem:   * Na qualidade de cidadã dos EUA, a Julie é considerada uma “pessoa dos EUA” e está sujeita ao cumprimento das sanções comerciais contra Cuba, independentemente do local onde reside. * Na qualidade de pessoa dos EUA, a Julie não pode ajudar pessoas externas aos EUA a viajar para Cuba em negócios, ou para qualquer outro fim.   Na qualidade de funcionária da Abbott – uma empresa dos EUA – a Julie tem de cumprir todos os programas de sanções comerciais e controlos dos EUA, em todos os países onde a Abbott desenvolve a sua atividade. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71)  [115\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71) | [2] James, an Abbott Business Development Manager in the U.S., received a request for export of goods and services to Iran. He was aware of the general restriction against U.S. exports to Iran, so he passed along the business to his colleague in Spain. Is this okay? | [2] James, um Gestor de Desenvolvimento Comercial da Abbott nos EUA, recebe um pedido para exportar mercadorias e serviços para o Irão. Ele tinha conhecimento da restrição geral relativamente a exportações dos EUA para o Irão, por isso passou o negócio ao seu colega em Espanha. Esta atitude estará correta? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71)  [116\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71) | [1] Yes. | [1] Sim. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71)  [117\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71) | [2] No.  Next | [2] Não.  Próximo |
| Screen 70  Question 2: Feedback  118\_C\_71 | James should not have referred the business to his colleague in Spain because:   * Using a subsidiary to have dealings with a sanctioned country, like Iran, is considered facilitation of activities by others, and is prohibited. Referring the business to the subsidiary likely violates the OFAC sanctions, even if the subsidiary never actually engages in any Iran business. The prohibition on facilitation makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not authorized or permitted to participate in yourself. * Because James’ colleague is an employee of Abbott – a U.S. company – just like James, he or she is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in Spain and in every country in which Abbott does business. | O James não devia ter encaminhado o negócio para o seu colega em Espanha porque:   * Recorrer a uma subsidiária para fazer negócios com um país sancionado, como o Irão, é considerado uma facilitação de atividades por outras partes e é proibido. Encaminhar o negócio para a subsidiária provavelmente viola as sanções do OFAC, mesmo se a subsidiária nunca fizer efetivamente quaisquer negócios com o Irão. A proibição da facilitação torna ilegal ajudar uma pessoa ou empresa externa aos EUA em qualquer transação na qual, enquanto pessoa dos EUA (ou colaborador de uma empresa sediada nos EUA), não tem autorização ou permissão para participar.   Uma vez que o colega do James é colaborador da Abbott – uma empresa dos EUA – tal como o James, tem de cumprir todos os programas de sanções comerciais e controlos dos EUA, em Espanha e em todos os países onde a Abbott desenvolve a sua atividade. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71)  [119\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71) | [3] Which of the following are considered U.S. persons who must comply with U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [3] Quais das seguintes opções são consideradas pessoas dos EUA, que têm de cumprir as sanções comerciais dos EUA?  Assinale todas as respostas que se aplicam. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71)  [120\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71) | [1] A U.S. citizen who resides permanently in Israel. | [1] Um cidadão dos EUA com residência permanente em Israel. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71)  [121\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71) | [2] The Paris affiliate of a U.S. company. | [2] A afiliada de uma empresa dos EUA em Paris. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71)  [122\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71) | [3] A Mexican company located in Juarez that sells primarily to the U.S. | [3] Uma empresa mexicana localizada em Juarez, que vende principalmente para os EUA. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71)  [123\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71) | [4] A Danish citizen visiting the U.S. while on vacation.  Next | [4] Um cidadão dinamarquês que visita os EUA enquanto está de férias.  Próximo |
| Screen 70  Question 3: Feedback  124\_C\_71 | U.S. trade sanctions apply to all "U.S. persons." The definition of a U.S. person includes:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. affiliates, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or-controlled entity.   So, the U.S. citizen living in Israel, the Paris affiliate of the U.S. company, and the Danish citizen while in the U.S. on vacation are all categorized as “U.S. persons.” But the Mexican company in Juarez is not, even though it trades with the U.S. | As sanções comerciais dos EUA aplicam-se a todas as “pessoas dos EUA”. A definição de pessoa dos EUA inclui:   * Empresas constituídas ou sediadas nos EUA (incluindo Porto Rico); * Colaboradores de empresas dos EUA (incluindo as sediadas em Porto Rico), bem como colaboradores das suas afiliadas fora dos EUA; * Cidadãos dos EUA ou residentes permanentes nos EUA, independentemente de onde estejam localizados; * Qualquer pessoa que se encontre nos EUA, incluindo alguém que esteja a passar férias; e * Qualquer subsidiária estrangeira de uma empresa sediada nos EUA, ou de uma entidade detida ou controlada por uma empresa dos EUA.   Assim, o cidadão dos EUA que vive em Israel, a afiliada da empresa dos EUA em Paris e o cidadão dinamarquês enquanto está nos EUA de férias enquadram-se todos na categoria de “pessoas dos EUA”. Mas a empresa mexicana em Juarez não se enquadra, apesar de efetuar transações com os EUA. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71)  [125\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71) | [4] Which of the following actions by a U.S. company are likely to violate U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [4] Quais das seguintes ações por parte de uma empresa norte-americana provavelmente irão violar as sanções comerciais dos EUA?  Assinale todas as respostas que se aplicam. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71)  [126\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71) | [1] Exporting goods to France, knowing they will be re-exported to North Korea. | [1] Exportar mercadorias para França, sabendo que serão reexportadas para a Coreia do Norte. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71)  [127\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71) | [2] Sending food and medicine to a sanctioned country without OFAC or BIS licensing. | [2] Enviar alimentos e medicamentos para um país sancionado, sem uma licença do OFAC ou da BIS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71)  [128\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71) | [3] Selling to a company owned by an SDN. | [3] Vender a uma empresa detida por um SDN. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71)  [129\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71) | [4] Selling equipment to a research institute affiliated with the government of Iran. | [4] Vender equipamento a um instituto de investigação afiliado ao governo do Irão. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71)  [130\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71) | [5] Purchasing goods that contain components, materials or ingredients sourced from sanctioned countries.  Next | [5] Comprar bens que contenham componentes, materiais ou ingredientes provenientes de países sancionados.  Próximo |
| Screen 70  Question 4: Feedback  131\_C\_71 | All of these actions are likely to violate U.S. trade sanctions.   * A U.S. company cannot use a non-sanctioned country, like France, to re-export goods to a sanctioned county, like North Korea. * Exports of food and medicine to a sanctioned country for humanitarian reasons may be permitted, but only with appropriate licensing from OFAC or BIS. * U.S. trade sanctions prohibit selling to a company owned 50% or more by an SDN. * It is a violation of U.S. sanctions to sell equipment to a company that has an affiliation with a sanctioned country, like Iran. * A U.S. company cannot purchase goods, in whole or in part, that have been produced, manufactured, extracted, or processed in a sanctioned country or procured from a sanctioned person. | É provável que todas estas ações violem as sanções comerciais dos EUA.   * Uma empresa norte-americana não pode utilizar um país não sancionado, como a França, para reexportar mercadorias para um país sancionado, como a Coreia do Norte. * As exportações de alimentos e medicamentos para um país sancionado, por razões humanitárias, podem ser permitidas, mas apenas com o devido licenciamento do OFAC ou da BIS. * As sanções comerciais dos EUA proíbem vender a uma empresa detida a 50% ou mais por um SDN. * Vender equipamento a uma empresa que está afiliada a um país sancionado, como o Irão, constitui uma violação das sanções dos EUA.   Uma empresa dos EUA não pode comprar bens que, no todo ou em parte, tenham sido produzidos, fabricados, extraídos ou processados num país sancionado ou adquiridos a uma pessoa sancionada. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71)  [132\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71) | [5] Istanbul Distributors, organized under the laws of Turkey, is a customer of Abbott. Istanbul Distributors places an order with Abbott for five (5) diagnostic devices. The purchasing agent specifically requests that all the labelling and packaging for the shipment be in Farsi because the devices are intended for re-export to Iran. Which of the following is true? | [5] A Istanbul Distributors, uma empresa constituída ao abrigo da legislação da Turquia, é uma cliente da Abbott. A Istanbul Distributors encomenda cinco (5) dispositivos de diagnóstico à Abbott. O agente de compra solicita especificamente que toda a rotulagem e embalagem da encomenda esteja em farsi, porque os dispositivos destinam-se a ser reexportados para o Irão. Qual das seguintes afirmações é verdadeira? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71)  [133\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71) | [1] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors because Turkey does not impose economic sanctions on Iran. | [1] A Abbott pode vender os dispositivos à Istanbul Distributors porque a Turquia não impõe sanções económicas contra o Irão. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71)  [134\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71) | [2] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors as long as none of the documents relating to the transaction indicate that the devices are intended for re-export to Iran. | [2] A Abbott pode vender os dispositivos à Istanbul Distributors desde que nenhum dos documentos relativos à transação indique que os dispositivos se destinam a ser reexportados para o Irão. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71)  [135\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71) | [3] Abbott may not sell the devices to Istanbul Distributors without a license because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran.  Next | [3] A Abbott não pode vender os dispositivos à Istanbul Distributors sem ter uma licença, porque a Abbott sabe que os dispositivos destinam-se a ser reexportados para o Irão.  Próximo |
| Screen 70  Question 5: Feedback  136\_C\_71 | Sending goods from the U.S. to a non-sanctioned country, like Turkey, with the intention of re-exporting them into a targeted country, like Iran, would be a violation of the U.S. sanctions program. Abbott may not sell the devices without a license to Istanbul Distributors because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran. Even without explicit knowledge that the devices are destined for Iran, the request for Farsi labelling is a red flag that would require us to ask questions about the intended end-destination. | Enviar mercadorias dos EUA para um país não sancionado, como a Turquia, com a intenção de reexportá-las para um país alvo de sanções, como o Irão, constituiria uma violação do programa de sanções dos EUA. A Abbott não pode vender os dispositivos à Istanbul Distributors sem ter uma licença, porque a Abbott sabe que os dispositivos destinam-se a ser reexportados para o Irão. Mesmo se não soubermos explicitamente que os dispositivos se destinam ao Irão, o pedido para ter a rotulagem em farsi é um sinal de alerta, que exigiria fazermos perguntas sobre o destino final pretendido. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71)  [137\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71) | [6] Trade sanctions are always imposed against countries and not individuals or entities. | [6] As sanções comerciais são sempre impostas contra países e não contra pessoas ou entidades. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71)  [138\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71) | [1] True. | [1] Verdadeiro. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71)  [139\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71) | [2] False.  Next | [2] Falso.  Próximo |
| Screen 70  Question 6: Feedback  140\_C\_71 | While trade sanctions can be imposed against countries, they can also be imposed against individuals and entities suspected of illegal activity. This can help prevent the spread of criminal enterprises. Governments of various countries maintain the details of these persons and entities on lists, and any sanctions against them are called list-based sanctions. | Embora as sanções comerciais possam ser impostas contra países, também podem ser impostas contra pessoas e entidades suspeitas de realizar atividades ilícitas. Isto pode ajudar a evitar a disseminação de empreendimentos criminosos. Os governos de vários países mantêm os dados destas pessoas e entidades em listas, e quaisquer sanções contra as mesmas são designadas sanções baseadas em listas. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71)  [141\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71) | [7] Which of the following could happen to a U.S.-based company that imports refurbished medical equipment marked "Made in Iran” from Europe-based Iranian doctors?  Check all that apply. | [7] Qual das seguintes opções pode acontecer a uma empresa sediada nos EUA que importe equipamento médico recondicionado, marcado com “Fabricado no Irão”, de médicos iranianos localizados na Europa?  Assinale todas as respostas que se aplicam. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71)  [142\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71) | [1] Nothing. The goods are imported from Europe, not Iran. | [1] Nada. As mercadorias são importadas da Europa, e não do Irão. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71)  [143\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71) | [2] If the imports are not properly licensed, the company may have to pay a fine of more than U.S. $300,000 per violation. | [2] Se as importações não forem devidamente licenciadas, a empresa pode ter de pagar uma multa superior a 300 000 USD por violação. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71)  [144\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71) | [3] If there is evidence that the owners of the company are intentionally hiding the true country of origin, they may be prosecuted and, if convicted, imprisoned and fined.  Next | [3] Se houver provas de que os proprietários da empresa estão a ocultar intencionalmente o verdadeiro país de origem, podem ser alvo de ações judiciais e, em caso de condenação, sujeitos a penas de prisão e multas.  Próximo |
| Screen 70  Question 7: Feedback  145\_C\_71 | OFAC rules generally prohibit imports from Iran. Violations of U.S. sanctions may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation. Also, if the violation is found to be criminal in nature, higher penalties and potential imprisonment may apply. | As regras do OFAC proíbem as importações do Irão em geral. As violações de sanções do EUA podem resultar em sanções civis superiores a 300 000 USD por violação. Além disso, caso se verifique que a violação é de natureza penal, podem aplicar-se sanções mais elevadas e potenciais penas de prisão. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71)  [146\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71) | [8] You have screened a prospective customer against all applicable and relevant restricted party lists. The customer does not appear on any of the lists. Your manager shares a red flag she identified about the customer. You decide not to look into the red flag because you have already screened the customer. Is this okay? | [8] Selecionou um potencial cliente face a todas as listas de partes restritas aplicáveis e relevantes. O cliente não é mencionado em nenhuma das listas. A sua Manager partilha um sinal de alerta que identificou sobre o cliente. Decide não investigar o sinal de alerta, porque já tinha verificado o cliente. Esta atitude estará correta? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71)  [147\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71) | [1] Yes. | [1] Sim. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71)  [148\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71) | [2] No.  Next | [2] Não.  Próximo |
| Screen 70  Question 8: Feedback  149\_C\_71 | Red flags warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding. If you do not investigate the red flag and end up doing business with a restricted party, you can be found guilty of violating U.S. trade sanctions laws, even if your violations are unintended. | Os sinais de alerta avisam-no sobre circunstâncias suspeitas, que é necessário investigar antes de avançar. Se não investigar o sinal de alerta e acabar por fazer negócios com uma parte restrita, pode ser considerado culpado de violar as leis de sanções comerciais dos EUA, mesmo se as suas violações forem involuntárias. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71)  [150\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71) | [9] Which of the following should warn you that a transaction could potentially violate U.S. trade sanctions laws? | [9] Quais das seguintes ações devem avisá-lo de que uma transação pode eventualmente violar as leis de sanções comerciais dos EUA? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71)  [151\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71) | [1] A customer requests an order to be delivered to an unusual location. | [1] Um cliente pede que um pedido seja entregue numa localização incomum. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71)  [152\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71) | [2] A customer insists on paying cash for an expensive item that would normally be paid for in installments. | [2] Um cliente insiste em pagar um artigo caro em dinheiro, quando normalmente este seria pago em prestações. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71)  [153\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71) | [3] The name of the company you are dealing with indicates possible ties with a sanctioned country. | [3] O nome da empresa com a qual está a lidar indica possíveis ligações a um país sancionado. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71)  [154\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71) | [4] A product's technical specifications do not fit the technical specifications of products typically found in the country it is being shipped to. | [4] As especificações técnicas de um produto não se enquadram nas especificações técnicas dos produtos habitualmente encontrados no país para o qual é enviado. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71)  [155\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71) | [5] All of the above.  Next | [5] Todas as anteriores.  Próximo |
| Screen 70  Question 9: Feedback  156\_C\_71 | All of these actions should raise red flags or warning signals as they all indicate potential violations of U.S. trade sanctions laws. | Todas estas ações devem gerar sinais de alerta ou aviso, pois todas indicam potenciais violações das leis de sanções comerciais dos EUA. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71)  [157\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71) | [10] Who should you contact if you have any questions or would like to learn more about sanctions programs? Check all that apply. | [10] Quem deve contactar caso tenha quaisquer dúvidas ou pretenda saber mais sobre os programas de sanções? Assinale todas as respostas que se aplicam. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71)  [158\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71) | [1] Human Resources (HR) | [1] Recursos Humanos (RH) |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71)  [159\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71) | [2] Global Trade Compliance | [2] Departamento de Conformidade Comercial Global |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71)  [160\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71) | [3] Public Affairs | [3] Assuntos Públicos |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71)  [161\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71) | [4] Legal Regulatory & Compliance (LR&C)  Submit | [4] Departamento de Regulamentação e Conformidade Jurídica (Legal Regulatory & Compliance, LR&C)  Enviar |
| Screen 70  Question 10: Feedback  162\_C\_71 | If you have questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) at exports@abbott.com. | Caso tenha quaisquer dúvidas ou pretenda saber mais sobre os programas de sanções, contacte o Departamento de Conformidade Comercial Global e o Departamento de Regulamentação e Conformidade Jurídica (LR&C), através do e-mail exports@abbott.com. |
| [Screen 71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72)  [163\_C\_72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | Não existem dados disponíveis, uma vez que não concluiu a verificação de conhecimentos.  Parabéns! Passou com sucesso na verificação de conhecimentos.  Reveja os seus resultados, clicando em cada pergunta.  Quando terminar, clique na seta para a frente para responder a um breve inquérito.  Lamentamos, mas não obteve aprovação na verificação de conhecimentos. Reserve alguns minutos para rever os seus resultados, ao clicar em cada pergunta.  Quando terminar, clique no botão Repetir. |
| [Screen 72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199)  [167\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of trade sanctions.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] Em resultado desta sessão, compreendo melhor as sanções comerciais.  Discordo totalmente  Discordo  Neutro(a)  Concordo  Concordo totalmente |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200)  [170\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200) | Where to Get Help | Onde obter ajuda |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200)  [171\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200) | MANAGER OR SUPERVISOR  If you spot a red flag when dealing with a trade partner, have concerns related to attempts by anyone to circumvent sanctions, or if you have general questions about trade sanctions programs, always speak to your manager. Your manager knows you and your work environment and should be able to help you address the situation appropriately. You can also talk to your manager if you have questions on how this course applies to your specific job responsibilities. | DIRETOR OU SUPERIOR HIERÁRQUICO  Se identificar um sinal de alerta ao lidar com um parceiro comercial, tiver preocupações relacionadas com tentativas, por parte de alguém, de contornar sanções, ou se tiver dúvidas de caráter geral sobre os programas de sanções comerciais, fale sempre com o seu Manager. O seu Manager conhece-o a si e ao seu ambiente de trabalho e deve ser capaz de ajudá-lo(a) a resolver a situação adequadamente. Também pode consultar o seu superior se tiver dúvidas quanto à aplicação deste curso nas suas responsabilidades. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200)  [172\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200) | WRITTEN STANDARDS   * Review Abbott’s [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) for guidance on complying with all applicable trade regulations. * Refer to the following corporate policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) to access the documents on Abbott World. * Corporate Legal Policy 60-3 – U.S. Foreign Embargo & Trade Control Laws * CFM 8990 – Sanctions and Foreign Trade Controls * CCTC8990.01.001 – Deemed Export Controls * CCTC8990.03.001 – BIS Export / Reexport License Requests * CCTC8990.09.001 – Denied Party Screening Procedure * CCTC8990.10.001 -- OFAC Licensing Procedure * CCTC8990.10.003 – Commercial Activities Involving OFAC General Licenses * CCTC8990.10.004 – Interactions with Healthcare Professionals and Sanctioned Countries * CCTC8990.11.001 – Export Control Classification Number Classifications | NORMAS ESCRITAS   * Leia o [Código de Conduta Empresarial](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) da Abbott para obter orientações sobre o cumprimento de todos os regulamentos comerciais aplicáveis. * Consulte os seguintes procedimentos e políticas empresariais relativos ao processamento e análise de atividades empresariais que podem ser afetadas por programas de sanções. Clique [aqui](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) para aceder aos documentos no Abbott World. * Política Jurídica Empresarial 60-3 – Leis dos EUA relativas a Embargos Externos e ao Controlo do Comércio * CFM 8990 – Sanções e controlos do comércio externo * CCTC8990.01.001 – Controlos de Exportações Considerados como Tal * CCTC8990.03.001 – Pedidos de Licenças de Exportação/Reexportação à BIS * CCTC8990.09.001 – Procedimento de Verificação de Partes Interditas * CCTC8990.10.001 – Procedimento de Licenciamento do OFAC * CCTC8990.10.003 – Atividades Comerciais que Envolvem Licenças Gerais do OFAC * CCTC8990.10.004 – Interações com Profissionais de Saúde e Países Sancionados   CCTC8990.11.001 – Classificações de Números para a Classificação do Controlo das Exportações |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200)  [173\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200) | Global Trade Compliance  Global Trade Compliance is a corporate resource available to address your questions or concerns about trade sanctions programs. If you have any questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact:  Phone: +1-224-668-9585  Email: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Website:   * Denied Party Screening details can be reviewed on Abbott World by clicking [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx) . * If you have any concerns about a potential violation, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | Departamento de Conformidade Comercial Global  O Departamento de Conformidade Comercial Global é um recurso empresarial disponível para responder às suas perguntas ou preocupações sobre programas de sanções comerciais. Caso tenha quaisquer dúvidas ou pretenda saber mais sobre os programas de sanções, contacte:  Telefone: +1-224-668-9585  E-mail: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Website:   * Os dados relativos à Verificação de Partes Interditas podem ser consultados no Abbott World ao clicar [aqui](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx).   Caso tenha quaisquer preocupações sobre uma potencial violação, contacte imediatamente o Departamento de Conformidade Comercial Global através do número +1-224-668-9585 ou o Departamento de Regulamentação e Conformidade Jurídica, através do número +1-224-668-5635. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200)  [174\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division at +1-224-668-5635 with questions or concerns about legal implications of potential trade sanctions violations. | Departamento Jurídico  Contacte o Departamento Jurídico, através do número +1-224-668-5635, caso tenha dúvidas ou preocupações sobre as implicações legais de potenciais violações de sanções comerciais. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200)  [175\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)  The OEC is a corporate resource available to address your compliance questions or concerns, including interactions that may occur in connection with meals, travel, and entertainment.   * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages. * You can also email [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). | GABINETE DE ÉTICA E CONFORMIDADE (GEC)  O GEC é um recurso empresarial disponível para abordar as suas questões ou preocupações de conformidade, incluindo interações que podem ocorrer relacionadas com refeições, viagens e entretenimento.   * Visite a página [Contactar GEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) no [Website GEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) no Abbott World. * Visite [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) para expressar as suas preocupações sobre potenciais violações do nosso Código de Conduta Empresarial ou políticas. O [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) está disponível globalmente, 24 horas por dia, 7 dias por semana, em vários idiomas.   Também pode enviar um e-mail para [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200)  [176\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Recursos para o curso  Transcrição  Clique [aqui](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) para obter uma transcrição completa do curso |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Boas-vindas |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Compreender as sanções e a conformidade comercial |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | A nossa filosofia |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Objetivos |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | Índice |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Introdução às sanções comerciais |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Definição de sanções comerciais |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Objetivo das sanções comerciais |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Violação de sanções comerciais |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | O compromisso da Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | Definição de pessoas dos EUA |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Outros programas de sanções |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Verificação rápida |
| 190\_toc\_14 | Review | Revisão |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | Índice |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Leis e regulamentos |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Introdução |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Sanções abrangentes |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Sanções limitadas |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Sanções baseadas em listas |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Verificação rápida |
| 198\_toc\_22 | Review | Revisão |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Índice |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | O impacto nos nossos negócios |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Introdução |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Exportação e reexportação |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Verificação rápida |
| 204\_toc\_28 | Importation | Importação |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Viagens de negócios |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Facilitação de atividades por outras partes |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Verificação rápida |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Tentativa de contornar sanções |
| 209\_toc\_33 | Review | Revisão |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | Índice |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | As nossas responsabilidades |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Introdução |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | Importância de verificar os parceiros comerciais |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Sistema de verificação de partes interditas |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | O que fazer se encontrar um nome numa lista de partes restritas |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Sinais de alerta |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Verificação rápida |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Consequências das violações de sanções comerciais |
| 219\_toc\_43 | What to Do | O que deve fazer |
| 220\_toc\_44 | Review | Revisão |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Índice |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | O seu compromisso |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | O seu compromisso |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Verificação de conhecimentos |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Introdução |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Avaliação |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Comentários |
| 228\_toc\_52 | Survey | Inquérito |
| 229\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | O curso não consegue estabelecer a ligação com o sistema de gestão de aprendizagem (LMS). Clique em “OK” para continuar e rever o curso. Tenha em atenção que a certificação do curso poderá não estar disponível. Clique em “Cancelar” para sair |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | As perguntas ainda estão todas por responder |
| 231\_string\_3 | Questions | Perguntas |
| 232\_string\_4 | Question | Pergunta |
| 233\_string\_5 | not answered | não respondida |
| 234\_string\_6 | That's correct! | Está correto! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | Não está correto! |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Comentários: |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Compreender as sanções e a conformidade comercial |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Verificação de conhecimentos |
| 239\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 240\_string\_12 | Retake | Repetir |
| 241\_string\_13 | Course Description: As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve. This includes complying with all applicable laws and regulations. In this course, employees will learn how to comply with U.S. trade sanctions, the types of activities covered and how to recognize the warning signs of potential violations. ​​​​​​This course will take approximately 30 minutes to complete. | Descrição do curso: Como empresa de cuidados de saúde, é fundamental fazermos sempre o que é correto para as muitas pessoas que servimos. Isto inclui o cumprimento de todas as leis e regulamentos aplicáveis. Neste curso, os funcionários aprenderão como cumprir as sanções comerciais dos EUA, os tipos de atividades abrangidas e como reconhecer os sinais de alerta de possíveis violações. Este curso levará aproximadamente 30 minutos para ser concluído. |
| 242\_string\_14 | Menu | Menu |
| 243\_string\_15 | Resources | Recursos |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Material de consulta |
| 245\_string\_17 | Audio | Áudio |
| 246\_string\_18 | Exit | Sair |
| 247\_string\_19 | Close | Fechar |
| 248\_string\_20 | Comment... | Comentário… |

Interactions with Competitors

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Interactions with Competitors  Click the forward arrow. | Interações com concorrentes  Clique na seta de avançar. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | At Abbott, we are committed to fair dealing and complying with competition laws.  Competition benefits everyone, from businesses to consumers to the economy as a whole. Competition results in dynamic markets, leading to increased productivity and better value for consumers. | Na Abbott, estamos empenhados em negociar de forma justa e em cumprir as leis da concorrência.  A concorrência é benéfica para todos, desde as empresas aos consumidores, até à economia no seu todo. A concorrência resulta em mercados dinâmicos, levando ao aumento da produtividade e a maior valor para os consumidores. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | Upon completion of this course, you will:   * Be able to explain what anti-competitive behavior is, who it impacts, and how. * Recognize that there are laws and regulations designed to prevent anti-competitive behavior. * Understand Abbott’s expectations for conducting business globally in the right way. * Know where to go for help and support. | Após a conclusão do curso, será capaz de:   * Ser capaz de explicar em que consiste o comportamento anticoncorrencial, quem afeta e como. * Reconhecer que existem leis e regulamentos destinados a evitar comportamentos anticoncorrenciais. * Compreender as expectativas da Abbott para realizar negócios a nível global de forma correta.   Saber onde se dirigir para obter ajuda e apoio. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Antitrust  2 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business and Our Responsibilities  5 minutes  [5] Your Commitment  1 minute  [6] Knowledge Check  3 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Boas-vindas  1 minuto  [2] Introdução ao antitrust  2 minutos  [3] Leis e regulamentos  4 minutos  [4] O impacto no nosso negócio e as nossas responsabilidades  5 minutos  [5] O seu compromisso  1 minuto  [6] Verificação de conhecimentos  3 minutos  Progresso da aprendizagem  Este tópico já está disponível. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | In our day-to-day work activities, we sometimes interact with competitors.  These interactions may take place in formal settings like when we are participating in tenders or trade association meetings, or in less formal settings like chance encounters in doctors’ offices. Regardless of the setting, any interaction with a competitor could potentially pose a risk to you and Abbott. | Nas nossas atividades de trabalho quotidianas, por vezes interagimos com concorrentes.  Estas interações podem ocorrer em ambientes formais, como quando participamos em concursos ou reuniões de associações comerciais, ou em contextos menos formais, como encontros casuais em consultórios médicos. Independentemente do ambiente em causa, qualquer interação com um concorrente pode representar um potencial risco para si e para a Abbott. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve.  This includes complying with antitrust laws designed to prevent unfair competition. | Como empresa de cuidados de saúde, é fundamental fazermos sempre o que é correto para as muitas pessoas que servimos.  Isto inclui o cumprimento da legislação antitrust destinada a evitar a concorrência desleal. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Competition laws, also known as antitrust laws, exist to protect consumers from conduct that is anti-competitive, deceptive, or unfair.  These laws prohibit agreements that eliminate or discourage competition and apply to many aspects of our business, including relationships with competitors, prices, marketing and trade practices, and terms of sale to distributors and other customers. | As leis da concorrência, também conhecidas como leis antitrust, existem para proteger os consumidores de comportamentos anticoncorrenciais, enganadores ou desleais.  Estas leis proíbem acordos que eliminam ou desencorajam a concorrência e aplicam-se a vários aspetos da nossa atividade, designadamente às relações com a concorrência, aos preços, práticas de marketing e comerciais, bem como às condições de venda a distribuidores e outros clientes. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificação rápida  Teste os seus conhecimentos agora! |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8)  [9\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8) | It is okay during an informal conversation to discuss product prices with competitors? | É correto, durante uma conversa informal, discutir os preços dos produtos com os concorrentes? |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8)  [10\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8) | True  False  Submit | Verdadeiro  Falso  Enviar |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8)  [11\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8) | That's correct!  That's not correct!  We must always exercise caution when interacting with competitors. You should not discuss sensitive business topics such as prices, sales terms, business or marketing plans, margins, costs, production capacity, inventory levels or discounts with competitors. | Está correto!  Não está correto!  Devemos ser sempre cautelosos ao interagir com a concorrência. Os colaboradores não devem discutir assuntos comerciais sensíveis, tal como preços, condições de venda ou planos de marketing, margens, custos, capacidade de produção, níveis de existências ou descontos, com a concorrência. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10)  [13\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10) | Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | A maioria dos países em que desenvolvemos a nossa atividade tem leis que proíbem a concorrência desleal. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11)  [14\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11) | Abbott’s own standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  These standards can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards. | As próprias normas da Abbott no âmbito da concorrência leal são coerentes com a nossa determinação em desenvolver a nossa atividade com honestidade, equidade e integridade.  Estas normas podem ser encontradas no Código de Conduta Empresarial e na Política Global de Ética e Conformidade da Abbott sobre normas empresariais. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11)  [15\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11) | Ensuring Our Interactions with Competitors are Appropriate  Agreements or discussions with competitors regarding price, volume, limiting or controlling production or sales volume, customer or market allocation, tenders, requests for proposal, or bids are strictly prohibited.  Boycotts are also prohibited. Agreeing with a competitor not to deal with another company or supplier, or encouraging others to do so, could be construed as unfair competition. | Garantir que as nossas interações com os concorrentes são adequadas  São estritamente proibidos os acordos ou discussões com concorrentes em matéria de preços, volume, limitação ou controlo da produção ou do volume de vendas, repartição de clientes ou de mercados, concursos, solicitações de propostas ou propostas.  Os boicotes também são proibidos. Concordar com um concorrente em não fazer negócios com outra empresa ou fornecedor, ou incentivar outros a fazê-lo, pode ser interpretado como concorrência desleal. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11)  [16\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11) | Adhering to the Laws  We are committed to complying with competition laws in every country where we do business. | Respeito pelas leis  Estamos determinados em cumprir as leis da concorrência em todos os países em que exercemos a nossa atividade. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11)  [17\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Concursos com processo justo e baseado no mérito.  A Abbott está empenhada em concorrer de forma justa em todos os concursos, solicitações de propostas e propostas. São rigorosamente proibidos o conluio com os concorrentes, a manipulação de propostas e outras ações semelhantes que possam afetar indevidamente o resultado de processos de seleção. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11)  [18\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11) | Meetings with Competitors  When meeting with competitors, it is important to review the agenda to ensure that only appropriate topics are covered. Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume.  If someone begins to discuss these matters, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Reuniões com concorrentes  Quando se reúne com os concorrentes, é importante rever a ordem de trabalhos para garantir que apenas são abordados os tópicos adequados. Nunca participe em qualquer conversa relativa a preços, concursos, boicotes a terceiros, repartição de clientes ou territórios, ou limitação da produção ou do volume de vendas.  Se alguém começar a discutir estes assuntos, tome medidas imediatamente. Termine a sua participação na reunião e peça que as suas objeções sejam registadas. Saia e faça um gesto alto e dramático ao sair, para que os outros se lembrem da sua saída da discussão proibida. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11)  [19\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11) | Competitors and the Labor Market  Under competition laws, competitors include not only the companies with whom Abbott competes to sell our products, but also companies with whom we compete to hire employees.  For example, discussing employee compensation with another company or agreeing with another company not to hire each other’s employees (no poach agreements) can also be viewed as anti-competitive. | Concorrentes e o mercado de trabalho  De acordo com as leis da concorrência, os concorrentes incluem não só as empresas com as quais a Abbott concorre para vender os produtos, mas também as empresas com as quais concorremos para contratar funcionários.  Por exemplo, discutir a remuneração dos funcionários com outra empresa ou acordar com outra empresa não contratar os funcionários da outra (acordos de não contratação) também pode ser considerado anticoncorrencial. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11)  [20\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Comunicar suspeitas de violação  Estamos determinados em comunicar qualquer suspeita de violação das políticas da Abbott, relacionadas com a concorrência desleal. Podemos fazê-lo através do GEC, do Departamento Jurídico ou da área Speak Up. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12)  [21\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12) | Quick Check  Test your knowledge now! | Verificação rápida  Teste os seus conhecimentos agora! |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12)  [22\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12) | You are a Regional Sales Manager responsible for Abbott Vascular in Turkey. You are considering submitting a bid to supply product to a large public hospital in your area. You are aware that the contract is currently held by a local company. Before investing a lot of time into putting together the bid, you reach out to a counterpart at Medtronic to find out whether they are bidding. Is this okay? | É um gestor de vendas regional responsável pela Abbott Vascular na Turquia. Está a ponderar apresentar uma proposta para fornecer produtos a um grande hospital público na sua área. Tem conhecimento de que o contrato está atualmente adjudicado a uma empresa local. Antes de investir muito tempo na elaboração da proposta, contacta um congénere na Medtronic, para saber se essa empresa apresentará uma proposta. Esta atitude estará correta? |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12)  [23\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12) | Yes, as long as you do not discuss pricing, discounts, rebates or any other terms of the bid.  Yes, since the objective of the call is simply to establish whether or not Medtronic would bid.  No. Any discussion with competitors regarding pricing or bidding strategies is strictly prohibited.  Submit | Sim, desde que não discuta preços, descontos, bonificações ou quaisquer outros termos da proposta.  Sim, uma vez que o objetivo do telefonema é simplesmente saber se a Medtronic apresentará ou não uma proposta.  Não. É rigorosamente proibido ter qualquer discussão com concorrentes sobre preços ou estratégias de licitação.  Enviar |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12)  [24\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12) | That's correct!  That's not correct!  While there is no indication that the purpose of the call is to engage in rigging the bid, any discussion with a competitor about the terms of a bid or bidding strategies could be perceived as harmful to competition.  For instance, if both Medtronic and Abbott refrain from submitting competitive bids, it could leave the door open for a single firm to bid on the contract. This could result in the hospital paying more than would be expected in a competitive situation. This could subsequently be viewed by the authorities as a type of bid suppression. | Está correto!  Não está correto!  Embora não haja qualquer indicação de que o objetivo do telefonema seja manipular propostas, qualquer discussão com um concorrente sobre os termos de uma proposta ou estratégias de licitação pode ser considerada prejudicial para a concorrência.  Por exemplo, se a Medtronic e a Abbott não apresentarem propostas concorrentes, pode deixar a porta aberta a que uma única empresa concorra à adjudicação do contrato. Isto pode levar a que o hospital pague mais do que seria expectável numa situação concorrencial. Posteriormente, isto poderia ser considerado pelas autoridades um tipo de supressão de propostas. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13)  [25\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13) |  |  |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13)  [26\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13) | You are an Area Sales Director for Abbott’s Rapid Diagnostics business in East Africa. At a meeting with a local distributor who distributes diagnostic testing equipment for you and a leading competitor, you are provided with a list of customers who the distributor says you should target for rapid diagnostic marketing. It is explained that a similar length list with different customers has been given to your competitor, so that the two companies’ marketing efforts don’t overlap. Since the distributor is responsible for the final sale of the companies’ products, you agree to limit your marketing efforts to the customers on the list. Is this okay? | É um Diretor de Vendas de Zona para o negócio da Abbott Rapid Diagnostics na África Oriental. Após uma reunião com um distribuidor local que distribui equipamentos de testes de diagnóstico para si e para um grande concorrente, é-lhe facultada uma lista de clientes nos quais, segundo o distribuidor, deve concentrar as campanhas de marketing no segmento de diagnóstico rápido. O distribuidor explica que entregou aos seu concorrente uma lista com uma extensão semelhante, mas com clientes diferentes para que os esforços de marketing das duas empresas não se sobreponham. Uma vez que o distribuidor é o responsável pela venda final dos produtos das empresas, concorda em limitar as suas ações de marketing aos clientes na lista. Esta atitude estará correta? |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13)  [27\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13) | Yes  No  Submit | Sim  Não  Enviar |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13)  [28\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13) | That's correct!  That's not correct!  Market or customer allocation is almost always illegal. The fact that the arrangement is being organized by a third party, in this case a local distributor, does not change the fact that dividing customers or geographic areas to avoid competition may result in customers paying more for their diagnostic equipment.  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | Está correto!  Não está correto!  A repartição de mercados ou clientes é quase sempre ilegal. O facto de o acordo ser organizado por um terceiro – neste caso um distribuidor local – não altera o facto de a divisão de clientes ou zonas geográficas para evitar a concorrência poder levar os clientes a pagar mais pelos seus equipamentos de diagnóstico.  Ao comunicar com fornecedores e distribuidores terceiros, é importante estar alerta relativamente a acordos que possam ser interpretados como limitadores da concorrência. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14)  [29\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Clique na seta para começar a revisão.  Revisão  Dedique algum tempo para rever alguns dos principais conceitos abordados nesta secção. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14)  [30\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14) | Competition Laws  Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | Direito da concorrência  A maioria dos países em que desenvolvemos a nossa atividade tem leis que proíbem a concorrência desleal. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14)  [31\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Concursos com processo justo e baseado no mérito.  A Abbott está empenhada em concorrer de forma justa em todos os concursos, solicitações de propostas e propostas. São rigorosamente proibidos o conluio com os concorrentes, a manipulação de propostas e outras ações semelhantes que possam afetar indevidamente o resultado de processos de seleção. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14)  [32\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14) | Meetings with Competitors  Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume. | Reuniões com concorrentes  Nunca participe em qualquer conversa relativa a preços, concursos, boicotes a terceiros, repartição de clientes ou territórios, ou limitação da produção ou do volume de vendas. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14)  [33\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14) | Responding to Anti-competitive Discussions  If someone begins to discuss sensitive business topics, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Responder a discussões anticoncorrenciais  Se alguém começar a discutir assuntos empresariais sensíveis, tome medidas imediatas. Termine a sua participação na reunião e peça que as suas objeções sejam registadas. Saia e faça um gesto alto e dramático ao sair, para que os outros se lembrem da sua saída da discussão proibida. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14)  [34\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Comunicar suspeitas de violação  Estamos determinados em comunicar qualquer suspeita de violação das políticas da Abbott, relacionadas com a concorrência desleal. Podemos fazê-lo através do GEC, do Departamento Jurídico ou da área Speak Up. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16)  [36\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16) | Abbott’s global standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  They outline at a high-level Abbott’s commitment to comply with the competition laws in every country in which we do business. | As normas globais da Abbott no âmbito da concorrência leal são coerentes com a nossa determinação em desenvolver a nossa atividade com honestidade, equidade e integridade.  Estas descrevem um compromisso de alto nível da Abbott em cumprir o direito da concorrência em todos os países onde desenvolvemos a nossa atividade. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17)  [37\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17) | Governments around the world have pursued actions against competitors who have colluded to limit competition.  The penalties for anti-competitive behavior have increased significantly over recent years. | Os governos em todo o mundo intentaram ações contra concorrentes que entraram em conluio para limitar a concorrência.  As sanções para os comportamentos anticoncorrenciais aumentaram significativamente nos últimos anos. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18)  [38\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18) | Besides civil and criminal penalties, there are other consequences.  Since anti-competitive conduct usually results in higher prices or reduced selection for consumers, a company that commits such crimes risks seriously damaging its reputation in the eyes of its customers. | Para além das sanções de âmbito civil e penal, também há outras consequências.  Uma vez que a conduta anticoncorrencial normalmente resulta em preços mais elevados ou na redução da escolha para os consumidores, uma empresa que cometa esses crimes arrisca-se a prejudicar gravemente a sua reputação aos olhos dos consumidores. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19)  [39\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19) | As an Abbott employee, it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate.  An employee who commits anti-competitive acts is violating company policies and can face disciplinary action, including termination. | Na qualidade de colaborador da Abbott, é importante que conheça e cumpra as leis e regulamentos que regem a concorrência nos países e regiões onde desenvolve a sua atividade.  Um colaborador que comete atos anticoncorrenciais está a violar as políticas da empresa e pode enfrentar medidas disciplinares, incluindo o despedimento. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20)  [40\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20) | When facing a difficult decision, always take time to think things through.   * Think about what laws, policies, and procedures might be compromised. * Think about the risks to you and the company. * Think about what effect your decision will have on others. * But, most of all, think about your options. Because you always have options. | Sempre que se deparar com uma decisão complicada, reserve algum tempo para pensar bem no assunto:   * Pense nas leis, políticas e procedimentos que poderão ficar comprometidos. * Pense nos riscos para si e a empresa. * Pense nas consequências que a sua decisão poderá ter em terceiros.   Acima de tudo, pense nas suas alternativas. Porque existem sempre alternativas. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21)  [41\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21) | Remember, no matter what happens, if you make the right choice, Abbott will be there to support you. | Lembre-se de que, independentemente do que acontecer, se fizer a escolha certa, a Abbott estará presente para o apoiar. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22)  [42\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22) | Remember, any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | Lembre-se, qualquer conversa entre concorrentes sobre preços, mercados, clientes, fornecedores, distribuidores, etc., pode potencialmente ser considerada uma colaboração ilegal e deve ser evitada. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22)  [43\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22) | Discussions around Pricing  Any conversation between competitors regarding pricing, such as price differentials, list prices, or free services, could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussões sobre Preços  Quaisquer conversas entre concorrentes sobre preços, tais como diferenças de preços, preços de tabela ou serviços gratuitos, podem ser consideradas uma colaboração ilegal e devem ser evitadas. Estas conversas não têm de resultar num acordo formal com um concorrente para serem consideradas anticoncorrenciais. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22)  [44\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22) | Discussions around Public Tenders  Any discussion between competitors regarding public tenders, bids, and Requests for Proposals (RFPs) could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussões sobre Concursos Públicos  Quaisquer discussões entre concorrentes relativamente a concursos públicos, propostas e Convites à Apresentação de Propostas (RFP) podem ser consideradas uma colaboração ilegal e devem ser evitadas. Estas conversas não têm de resultar num acordo formal com um concorrente para serem consideradas anticoncorrenciais. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22)  [45\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22) | Discussions around Market or Customer Allocation  Any discussion between competitors around market or customer allocation could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussões sobre a Repartição de Mercados ou Clientes  Quaisquer discussões entre concorrentes sobre a repartição de mercados ou clientes podem ser consideradas uma colaboração ilegal e devem ser evitadas. Estas conversas não têm de resultar num acordo formal com um concorrente para serem consideradas anticoncorrenciais. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22)  [46\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22) | Discussions around Group Boycotts  Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors or retailers could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussões sobre Boicotes de Grupo  Quaisquer discussões que ocorram entre concorrentes relativamente ao boicote de terceiros, como fornecedores, distribuidores ou retalhistas, podem ser consideradas uma colaboração ilegal e devem ser evitadas. Estas conversas não têm de resultar num acordo formal com um concorrente para serem consideradas anticoncorrenciais. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22)  [47\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22) | Discussions around Limiting or Controlling Production or Sales Volume  Any discussion with competitors around limiting or controlling production or sales volumes could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussões sobre Limitar ou Controlar o Volume de Produção ou de Vendas  Quaisquer discussões com concorrentes sobre limitar ou controlar os volumes de produção ou de vendas podem ser consideradas uma colaboração ilegal e devem ser evitadas. Estas conversas não têm de resultar num acordo formal com um concorrente para serem consideradas anticoncorrenciais. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22)  [48\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22) | Third Parties and Intermediaries  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | Terceiros e Intermediários  Ao comunicar com fornecedores e distribuidores terceiros, é importante estar alerta relativamente a acordos que possam ser interpretados como limitadores da concorrência. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23)  [49\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Clique na seta para começar a revisão.  Revisão  Dedique algum tempo para rever alguns dos principais conceitos abordados nesta secção. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23)  [50\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23) | Your Responsibilities  As an Abbott employee it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate. | As suas responsabilidades  Na qualidade de colaborador da Abbott, é importante que conheça e cumpra as leis e regulamentos que regem a concorrência nos países e regiões onde desenvolve a sua atividade. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23)  [51\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23) | Knowing What Constitutes Anti-competitive Behavior  Any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | Saber o que constitui um comportamento anticoncorrencial  Qualquer conversa entre concorrentes sobre preços, mercados, clientes, fornecedores, distribuidores, etc., pode potencialmente ser considerada uma colaboração ilegal e deve ser evitada. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23)  [52\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23) | Thinking Things Through  When facing a difficult decision, always take time to think about:   * What laws, policies, and procedures might be compromised. * The risks to you and the company. * The effect your decision will have on others. * Your options. | Pensar bem nas coisas  Sempre que se deparar com uma decisão complicada, reserve algum tempo para pensar sobre:   * Que leis, políticas e procedimentos poderão ficar comprometidos. * Os riscos para si e a empresa. * O efeito que a sua decisão terá nos outros.   As suas opções. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25)  [54\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25) | Take a moment to confirm your agreement with both statements.  I know and understand Abbott’s standards on Interactions with Competitors and how they relate to the environment in which Abbott operates.  I understand that I must comply with Abbott’s standards on Interactions with Competitors, which can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards.  Confirm | Reserve um momento para confirmar a sua concordância com ambas as afirmações.  Conheço e compreendo as normas da Abbott sobre as interações com os concorrentes e a forma como se relacionam com o ambiente em que a Abbott opera.  Compreendo que tenho de cumprir as normas da Abbott sobre interações com concorrentes, que podem ser encontradas no Código de Conduta Empresarial e na Política Global de Ética e Conformidade da Abbott sobre normas empresariais.  Confirmar |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26)  [55\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26) | The Knowledge Check that follows consists of 5 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | A Verificação de Conhecimentos que se segue é composta por 5 perguntas. Para concluir este curso com êxito, deverá obter um resultado igual ou superior a 80 %.  QUANDO ESTIVER PRONTO/A, CLIQUE NO BOTÃO VERIFICAÇÃO DE CONHECIMENTOS. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27)  [56\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27) |  |  |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27)  [57\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27) | [1] You are responsible for the manufacturing of reagents in the United States. During a conference, you and a few of your counterparts at competitors have an “off-the-record” discussion about one of your suppliers. Although no formal agreement is reached, a number of these counterparts indicate they will no longer be using a particular supplier because this supplier has near monopoly power and is using its dominant position to raise prices. Could your participation in the discussion be considered anti-competitive? | [1] É responsável pelo fabrico de reagentes nos Estados Unidos. Durante uma conferência, você e alguns dos seus congéneres da concorrência têm uma discussão “oficiosa” sobre um dos seus fornecedores. Embora não cheguem a um acordo formal, vários destes congéneres indicam que deixarão de usar um fornecedor específico, uma vez que detém praticamente o monopólio e está a usar a sua posição dominante para aumentar os preços. A sua participação na discussão pode ser considerada anticoncorrencial? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27)  [58\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27) | [1] No, the concerns raised are valid. In fact, the supplier’s dominant position in the marketplace is anti-competitive. | [1] Não, as preocupações levantadas são válidas. Na verdade, a posição dominante do fornecedor no mercado é anticoncorrencial. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27)  [59\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27) | [2] No, as long as there is no written agreement among the parties. | [2] Não, desde que não haja um acordo por escrito entre as partes. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27)  [60\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27) | [3] Yes. Any discussion with respect to boycotting third parties could be viewed as anti-competitive. | [3] Sim. Qualquer discussão relativa ao boicote de terceiros pode ser considerada anticoncorrencial. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27)  [61\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27) | [4] Yes, but only if you sign an agreement to boycott the supplier with the other parties.  Next | [4] Sim, mas apenas se assinar um acordo para boicotar o fornecedor com as outras partes.  Próximo |
| Screen 26  Question 1: Feedback  62\_C\_27 | Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors, or retailers could be viewed as anti-competitive by government authorities. | Quaisquer discussões que ocorram entre concorrentes relativamente ao boicote de terceiros, como fornecedores, distribuidores ou retalhistas, pode ser considerada como anticoncorrencial pelas autoridades estatais. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27)  [63\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27) | [2] How should you end your participation in a meeting or conversation with a competitor that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic? | [2] Como é que deve terminar a sua participação numa reunião ou conversa com um concorrente, que começa a evoluir no sentido de uma discussão sobre preços ou outro tema proibido? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27)  [64\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27) | [1] Calmly and respectfully. | [1] De forma calma e educada. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27)  [65\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27) | [2] Loudly and dramatically and request that your objection be documented in meeting minutes, if applicable. | [2] Em voz alta e de forma dramática, e pedir que a sua objeção seja documentada na ata da reunião, se aplicável. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27)  [66\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27) | [3] Quickly and quietly.  Next | [3] De forma rápida e silenciosa.  Próximo |
| Screen 26  Question 2: Feedback  67\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Deve terminar sempre a sua participação numa reunião ou conversa que comece a evoluir no sentido de uma discussão sobre preços ou outro tema proibido de forma ruidosa e dramática, para que outras pessoas se lembrem da sua saída da discussão proibida. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27)  [68\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27) | [3] You recently attended a dinner with competitors at which product pricing and upcoming bids were discussed. In this case what should you do? Check the correct answer. | [3] Participou recentemente num jantar com concorrentes em que foram discutidos os preços dos produtos e as próximas propostas. Neste caso, o que deve fazer? Assinale a resposta correta. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27)  [69\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27) | [1] Call the competitors that were present at the dinner to discuss your understanding of the event. | [1] Contactar os concorrentes que estiveram presentes no jantar para discutir a sua perceção do sucedido. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27)  [70\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27) | [2] Do nothing, since you didn’t sign any document that could be interpreted as anti-competitive. | [2] Não fazer nada, uma vez que não assinou nenhum documento que possa ser interpretado como anticoncorrencial. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27)  [71\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27) | [3] Write an email to all the dinner participants detailing the discussions that occurred at dinner and stating that you did not agree with any anti-competitive practices, so your position is documented. | [3] Escrever um e-mail para todos os participantes no jantar, descrevendo em pormenor as discussões que ocorreram no jantar e declarando que não concorda com nenhuma prática anticoncorrencial, para que a sua posição fique documentada. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27)  [72\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27) | [4] Contact your manager and OEC as soon as possible.  Next | [4] Contactar o seu superior hierárquico e o GEC o mais rapidamente possível.  Próximo |
| Screen 26  Question 3: Feedback  73\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. Report the issue to your manager, OEC, Legal, or call SpeakUp. | Deve terminar sempre a sua participação numa reunião ou conversa que comece a evoluir no sentido de uma discussão sobre preços ou outro tema proibido de forma ruidosa e dramática, para que outras pessoas se lembrem da sua saída da discussão proibida. Comunique o problema ao seu superior hierárquico, ao GEC, ao Departamento Jurídico ou contacte a SpeakUp. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27)  [74\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27) | [4] Three distributors meet to discuss an upcoming series of tenders at a local public hospital and agree to take turns winning the contracts by intentionally manipulating the prices presented at each bid. | [4] Três distribuidores reúnem-se para discutir uma série de propostas para um hospital público local e concordam em ganhar os contratos à vez, manipulando intencionalmente os preços apresentados em cada proposta. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27)  [75\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27) | [1] The scenario describes an unfair and illegal competition practice known as “bid-rigging.” | [1] O cenário descreve uma prática de concorrência desleal e ilegal conhecida como “manipulação de propostas”. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27)  [76\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27) | [2] There are no issues with the presented scenario. Because each company won a contract, no harm was done. | [2] Não há nenhum problema com o cenário apresentado. Uma vez que cada empresa ganhou um contrato, não houve nenhum inconveniente. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27)  [77\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27) | [3] The described issue is a legitimate agreement and is not illegal.  Next | [3] A questão descrita é um acordo legítimo e não é ilegal.  Próximo |
| Screen 26  Question 4: Feedback  78\_C\_27 | Bid rigging is a serious offense with real-world consequences. Agreements on price or tenders are strictly prohibited. | A manipulação de propostas é uma infração grave com consequências reais. Os acordos sobre preços ou propostas são estritamente proibidos. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27)  [79\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27) | [5] You are responsible for overseeing the sales and marketing team for Abbott Nutrition in the US. A competitor hires your top performing sales representative. You call your counterpart at the competitor and suggest that the two companies agree to stop poaching each other’s employees. Could this discussion be considered anti-competitive? | [5] É responsável pela supervisão da equipa de vendas e marketing da Abbott Nutrition nos EUA. Um concorrente contrata o seu representante de vendas com melhor desempenho. Telefona a um congénere da empresa concorrente e sugere que as duas empresas concordem em deixar de contratar os funcionários uma da outra. Esta discussão pode ser considerada anticoncorrencial? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27)  [80\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27) | [1] Yes, the two companies compete to hire employees and an agreement between two employers to limit this competition may be viewed as anti-competitive. | [1] Sim, as duas empresas competem para contratar funcionários e um acordo entre dois empregadores para limitar esta concorrência pode ser considerado anticoncorrencial. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27)  [81\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27) | [2] No, because employees of the two companies are subject to non-compete provisions in their respective employee agreements. | [2] Não, porque os funcionários das duas empresas estão sujeitos a disposições de não concorrência nos respetivos contratos de trabalho. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27)  [82\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27) | [3] No, because the arrangement has no effect on the price paid by consumers.  Next | [3] Não, porque o acordo não tem qualquer efeito sobre o preço pago pelos consumidores.  Próximo |
| Screen 26  Question 5: Feedback  83\_C\_27 | Agreeing with another company to restrict competition in the labor market is considered in many jurisdictions unlawful, just like price fixing or similar agreements impacting the products we sell. | O acordo com outra empresa para restringir a concorrência no mercado de trabalho é considerado ilegal em muitas jurisdições, tal como a fixação de preços ou acordos semelhantes que afetam os produtos que vendemos. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28)  [84\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | Não existem dados disponíveis, uma vez que não concluiu a verificação de conhecimentos.  Parabéns! Passou com sucesso na verificação de conhecimentos.  Reveja os seus resultados, clicando em cada pergunta.  Quando terminar, clique na seta para a frente para responder a um breve inquérito.  Lamentamos, mas não obteve aprovação na verificação de conhecimentos. Reserve alguns minutos para rever os seus resultados, ao clicar em cada pergunta.  Quando terminar, clique no botão Repetir. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199)  [88\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of how to interact with competitors.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] Como resultado desta sessão, tenho uma melhor compreensão de como interagir com os concorrentes.  Discordo totalmente  Discordo  Neutro(a)  Concordo  Concordo totalmente |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200)  [91\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200) | Where to Get Help | Onde obter ajuda |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200)  [92\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200) | Manager  If you have questions about your interactions with those outside of Abbott, the best place to start is with your manager. | Superior hierárquico  Caso tenha dúvidas relativamente às suas interações com pessoas fora da Abbott, a melhor solução é começar por contactar o seu superior hierárquico. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200)  [93\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200) | Written Standards   * For our company’s fundamental set of expectations about interactions with others, consult our [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). * Consult Abbott’s Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards for further guidance on Abbott’s requirements. * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) to access the Standards on the OEC website on Abbott World. | Normas escritas   * Para informações sobre o conjunto de expectativas da nossa empresa relativamente às interações com terceiros, consulte o nosso [Código de Conduta Empresarial](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). * Consulte a Política Global sobre Normas Empresariais de Ética e Conformidade da Abbott para obter mais orientações sobre os requisitos da Abbott.   Clique [aqui](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) para aceder às Normas no site do GEC no Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200)  [94\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)   * The OEC is a global resource available to address your questions or concerns about interactions with competitors. * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * If you have any concerns about anti-competitive business activities, either within the company or in your dealings with competitors or other third parties, you can report your concerns to the OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)),Legal, or by visiting [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), which is available globally, 24/7 in multiple languages. | GABINETE DE ÉTICA E CONFORMIDADE (GEC)   * O GEC é um recurso global disponível para responder às suas perguntas ou preocupações sobre as interações com os concorrentes. * Visite a página [Contactar GEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) no [Website GEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) no Abbott World.   Caso esteja preocupado com atividades comerciais anticoncorrenciais, na empresa ou nas relações que mantém com concorrentes ou outros terceiros, pode comunicar a sua preocupação ao GEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)), ao Departamento Jurídico ou através da área [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), que está disponível em todo o mundo, 24 horas por dia, 7 dias por semana, em várias línguas. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200)  [95\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division with questions or concerns about competition law issues.   * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) to access the Legal home page on Abbott World. | Departamento Jurídico  Contacte o Departamento Jurídico caso tenha dúvidas ou preocupações sobre questões relacionadas com o direito da concorrência.  Clique [aqui](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) para aceder à página inicial do Departamento Jurídico no Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200)  [96\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Recursos para o curso  Transcrição  Clique [aqui](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) para obter uma transcrição completa do curso |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Boas-vindas |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Interações com concorrentes |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | A nossa filosofia |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Objetivos |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | Índice |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Introdução ao antitrust |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | As nossas interações comerciais |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | A importância do antitrust |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Verificação rápida |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | Índice |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Leis e regulamentos |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | As leis e as normas da Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Verificação rápida |
| 110\_toc\_14 | Review | Revisão |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | Índice |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | O impacto no nosso negócio e as nossas responsabilidades |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | As expectativas da Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | Existem sempre alternativas |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Saber o que fazer |
| 116\_toc\_20 | Review | Revisão |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | Índice |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | O seu compromisso |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | O seu compromisso |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Verificação de conhecimentos |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Introdução |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Avaliação |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Comentários |
| 124\_toc\_28 | Survey | Inquérito |
| 125\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | O curso não consegue estabelecer a ligação com o sistema de gestão de aprendizagem (LMS). Clique em “OK” para continuar e rever o curso. Tenha em atenção que a certificação do curso poderá não estar disponível. Clique em “Cancelar” para sair |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | As perguntas ainda estão todas por responder |
| 127\_string\_3 | Questions | Perguntas |
| 128\_string\_4 | Question | Pergunta |
| 129\_string\_5 | not answered | não respondida |
| 130\_string\_6 | That's correct! | Está correto! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | Não está correto! |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Comentários: |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Interações com concorrentes |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Verificação de conhecimentos |
| 135\_string\_11 | Submit | Enviar |
| 136\_string\_12 | Retake | Repetir |
| 137\_string\_13 | Course Description: At Abbott we are committed to fair dealing and complying with competition laws. In this course, we will help you understand and recognize anti-competitive behavior and how to promote fair competition and avoid anti-competitive practices. This course will take approximately 15 minutes to complete. | Descrição do curso: Na Abbott estamos empenhados em negociar de forma justa e em cumprir as leis da concorrência. Neste curso, iremos ajudar a compreender e a reconhecer o comportamento anticoncorrencial, como promover a concorrência leal e evitar práticas anticoncorrenciais. Este curso levará aproximadamente 15 minutos para ser concluído. |
| 138\_string\_14 | Menu | Menu |
| 139\_string\_15 | Resources | Recursos |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Material de consulta |
| 141\_string\_17 | Audio | Áudio |
| 142\_string\_18 | Exit | Sair |
| 143\_string\_19 | Close | Fechar |
| 144\_string\_20 | Comment... | Comentário… |