

# POLÍTICA DE CONTROL DEL COMERCIO

FEBRERO DE 2014

## ÍNDICE

1	¿Qué es el control del comercio?	3
2	Lo que debería saber	3
3	¿A quién afecta?	4
4	Lo que debería hacer	4
4.1	Conocer su negocio: artículos, clientes y circunstancias	4
4.2	Reconocer dificultades o señales de alerta (“banderas rojas”)	5
4.3	Procedimiento	6
	Contacto	7

## 1 ¿QUÉ ES EL CONTROL DEL COMERCIO?

Básicamente, el tráfico de productos es gratuito. Sin embargo, pueden aplicarse restricciones al tráfico de productos (compra y ventas), servicios, tecnología o pagos a través de fronteras por razones de aduanas, seguridad nacional o política exterior. En general, las restricciones pueden estar **dirigidas a personas, entidades o incluso a estados** enteros. Estas sanciones pueden incluir, entre otras, **restricciones a los pagos** y servicios financieros, **restricciones** en materia de **importación / exportación** con respecto a ciertos productos o, en última instancia, **embargos** totales. Los embargos se fundamentan, normalmente, en resoluciones de Naciones Unidas, decisiones de la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa (OSCE) o en posiciones comunes del Consejo de la UE o el Gobierno de Estados Unidos. En la actualidad, muy en particular, son objeto de sanciones comerciales Irán, Cuba, Corea del Norte, Siria y Sudán, pero no son los únicos países.

Los sistemas sancionadores normalmente prevén **severas sanciones financieras y penas de privación de libertad en caso de infracción**. Por ejemplo, las violaciones de las sanciones de la UE se castigan con hasta dos años de prisión en Reino Unido y/o una multa monetaria ilimitada. En Estados Unidos, las penas por infracciones de sanciones pueden incluir diligencias penales de hasta 20 años de cárcel y una multa de más de un millón de dólares estadounidenses y el doble del beneficio pecuniario o una multa civil por infracción de hasta 250.000 dólares estadounidenses y “el doble del valor de la transacción que constituya la base de la infracción”.

## 2 LO QUE DEBERÍA SABER

Las leyes de comercio exterior y los sistemas sancionadores pueden afectar a muchas áreas de las operaciones de SMARTRAC incluyendo logística (p.ej. tránsitos), fabricación (p.ej. piezas estadounidenses en producto), finanzas (p.ej. congelaciones de activos de socios contractuales, como proveedores/consignatarios), ventas (p.ej. a Irán o Cuba) o compra (p.ej. importar “minerales conflictivos”). Las regulaciones más relevantes para SMARTRAC son los controles a la exportación de EEUU (BIS), sanciones económicas de EEUU (OFAC), sanciones de la UE o medidas restrictivas (CFSP) y leyes locales de países en los que estamos operando. Debería saber, no obstante, que existen diferencias entre la UE y EEUU con relación a los países en los que imponen sanciones, la naturaleza de dichas sanciones y las obligaciones que resulten para usted a este respecto.

## 3 ¿A QUIÉN AFECTA?

Los sistemas sancionadores de la UE y de EEUU son de aplicación para:

- ▶ Empresas constituidas en jurisdicción de la UE o de EEUU. Con respecto a sanciones de EEUU contra Cuba y Corea del Norte, afecta a todas las empresas sin importar dónde ni bajo qué legislación estén operando;
- ▶ Ciudadanos de la UE o de EEUU, donde quiera que estén localizados en el mundo e incluso si están trabajando para una empresa constituida fuera de la UE o de EEUU;
- ▶ Empresas no constituidas en la UE o de EEUU o ciudadanos que no pertenezcan a la UE o de EEUU: Siempre que estén ubicados en territorio de la UE o de EEUU, operando desde ahí o realizando actividades empresariales ahí.

## 4 LO QUE DEBERÍA HACER

Es muy amplio el número de regulaciones en materia de las leyes comerciales y restricciones. Por lo tanto, no sirve de ayuda describirlas y explicarlas detalladamente. Así pues, y dado que las regulaciones específicas a cada país pueden diferir, los dos siguientes pasos le servirán como directriz en el caso de que necesitara asesoramiento.

### 4.1 CONOCER SU NEGOCIO: ARTÍCULOS, CLIENTES Y CIRCUNSTANCIAS

Para que SMARTRAC pueda cumplir con los requisitos legales, o para solicitar las posibles autorizaciones requeridas, es necesario contar con un conocimiento detallada sobre sus actividades empresariales. Por eso, usted debería

- a Asegurarse de que tiene cierta información relevante relacionada con los artículos comercializados como su naturaleza, origen, componentes, valor, características técnicas, etc.

- b Conocer el destino final de los productos y los países por los que van a transitar dichos productos.
- c Conocer tanto el uso final como al usuario final, así como a terceros o agentes implicados.

Además, debería contar con una breve visión de conjunto de las restricciones comerciales generalmente emitidas en el país destino de su actividad empresarial, como las restricciones en Irán o Corea del Norte, por ejemplo, y de las leyes locales que podrían afectar a sus transacciones.

## 4.2 RECONOCER DIFICULTADES O SEÑALES DE ALERTA, LAS DENOMINADAS “BANDERAS ROJAS”

Además de lo anteriormente mencionado, debería estar atento a las señales de advertencia que indiquen que nuestros socios empresariales podrían no estar cumplimiento con las regulaciones exportación aplicables. Estas banderas rojas son (de forma no exhaustiva):

- ▶ Países restringidos como Irán, Cuba, Corea del Norte, Siria y Sudán;
- ▶ Cliente desconocido sin referencias convincentes;
- ▶ Transacción inusual para este consignatario, cliente, uso final o ubicación;
- ▶ Respuestas evasivas, renuentes, falsas, inconsistentes o que parezcan, de alguna otra forma, insatisfactorias por parte de un cliente a preguntas sobre el uso final, el usuario final, fechas de entrega, ubicaciones o países de tránsito;
- ▶ Condiciones de pago inusualmente favorables o disposición para pagar mayores importes en efectivo;
- ▶ Despreocupación en cuanto a la instalación, pruebas, formación y servicio de garantía (incluso si son gratuitos);
- ▶ Flete tercerizado, empresa comercial, empresa de transporte o banco que figure como consignatario final;

- ▶ Anómalos embalaje, marcado o asignación de rutas de productos o términos de entrega vagos/con cambios inesperados;
- ▶ Medidas de protección o de seguridad inusuales;
- ▶ Vínculos con las fuerzas armadas que parezcan inapropiados con la actividad empresarial o transacción declaradas;
- ▶ Solicitudes de configuraciones de equipamientos que resulten incompatibles con el destino declarado;
- ▶ Ostentosos comunicados de prensa de terceros implicados, agentes o consignatarios.

### 4.3 PROCEDIMIENTO

Si no advierte “**banderas rojas**” en la información que tiene disponible, **proceda con la transacción** en virtud de la información que haya recibido.

Si percibe “**banderas rojas**” o tiene **dudas**, es necesario que estudie las circunstancias sospechosas y contacte con el **Departamento Jurídico**. Por favor, tenga en cuenta que está generalmente prohibido, bajo sanción de la UE, RU y EEUU, así como de muchos otros países, burlar o eludir las prohibiciones y/o restricciones, a sabiendas e intencionadamente, parapetándose en un intermediario.

Recuerde, por favor, que haya o no banderas rojas presentes, necesitamos asegurarnos de que terceras partes que estén actuando en nuestro nombre (p.ej. agentes de ventas o asesores, etc.) cumplen con estas normas. Así pues, es necesario establecer estas obligaciones en los correspondientes contratos.

Asegúrese también de conservar una copia de todos los documentos e información.

## CONTACTO

**Director de Cumplimiento de SMARTRAC**  
**Dr. Benedict v. Saint André**

SMARTRAC TECHNOLOGY GROUP

Albstrasse 14

70597 Stuttgart

Alemania

Oficina: + 49 711 656 926 176

Fax: + 49 711 656 926 11

Email: [benedict.saintandre@smartrac-group.com](mailto:benedict.saintandre@smartrac-group.com)