

Comercio exterior

# Los riesgos de exportar a países con sanciones

**Enviar bienes restringidos por la UE puede ser un delito de contrabando**

**En el caso de EE UU, complica el acceso de las empresas a este mercado**

JAVIER LABIANO ELCANO  
MADRID

Hacer negocios fuera de España siempre es complicado para una pyme, pero la dificultad aumenta cuando se trata de países con sanciones internacionales. La exportación de bienes restringidos por la Unión Europea hacia uno de esos territorios puede llegar a constituir un delito de contrabando, conllevar penas de prisión de entre uno y cinco años y multas de hasta seis veces el valor de los bienes. Por su parte, las *secondary sanctions*, sanciones de Estados Unidos por mantener relaciones con países sobre los que pesan prohibiciones (como las impuestas a Irán en noviembre de 2018), pueden complicar notablemente el acceso de una empresa al mercado norteamericano, apunta Santiago Arrechea, profesor de EAE Business School.

Encontrar circuitos comerciales alternativos para llegar al mercado sancionado vía terceros países puede ser arriesgado, laborioso y costoso, afirma Arrechea, como sucede, por ejemplo, con "la búsqueda de empresas bielorrusas, ucranianas o incluso iraníes para acceder a Rusia o, en su día, con las operaciones con Irán vía Turquía".

Además, cualquier pyme que tenga intereses en EE UU debe tener en cuenta la posibilidad de que las sanciones afecten no solo a su presencia en ese país, sino también a una posible rescisión de contratos y licencias con socios comerciales o pro-



Operaciones de estiba de un buque portacontenedores en un puerto.



**Encontrar circuitos comerciales alternativos para llegar al mercado sancionado puede ser arriesgado, laborioso y costoso**

SANTIAGO ARRECHEA  
(EAE BUSINESS SCHOOL)

**La casuística de las sanciones es muy variada y cada operación requiere un traje a medida**

ANTONIO BONET  
(CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES)

veedores de ese territorio, añade Tania Esparza, del departamento de operaciones internacionales de Lupicinio International Law Firm.

**Un obstáculo salvable**

Pero el hecho de que algunos países estén sancionados no supone un obstáculo insalvable para la realización de negocios con ellos, cree Antonio Bonet, presidente del Club de Exportadores e Inversores. Eso sí, "es fundamental que las pymes cuenten con asesoramiento legal, ya que la casuística de las sanciones es muy variada y cada operación requiere un traje a medida".

"Las empresas deben actuar con mucha precaución, pero sin temor", considera José Luis Iriarte Ángel, catedrático de Derecho Internacional Privado en la Universidad Pública de Navarra. A su juicio, se trata de "una materia muy dinámica", por lo que "debe tenerse muy claro el sector donde se va a operar y con qué personas físicas y jurídicas de ese país se va a mantener relaciones profesionales".

José María Viñals Camallonga, socio de Lupicinio International, recomienda a las pymes que realicen un análisis para tener en cuenta tanto las sanciones directas como las indirectas y, una vez identificadas todas, que revisen si afectarían a su negocio y hasta qué punto. "La empresa puede verse afectada por varias vías: porque los bienes exportados se utilicen en un sector objeto de sanciones, porque los bienes sean susceptibles de doble uso y porque alguno de los clientes o socios comerciales esté directamente sancionado".

Fernando Matesanz, de Spanish VAT Services Asesores, insiste en la importancia de "cerciorarse del uso final que se va a dar a las mercancías, ya que muchas de las sanciones se deben al doble uso, comercial y, por ejemplo, militar, que tienen".

**Procedimientos**

Hugo González Collazo, de EY Abogados, también aconseja que se lleve a cabo un análisis previo de las restricciones o controles a los que pudiera estar sometida la mercancía. Y recuerda que

**En el punto de mira**

- ▶ **ONU.** Según el Prontuario de Sanciones elaborado por el despacho Lupicinio, entre los territorios con sanciones de la ONU en octubre de 2018 se encontraban Somalia y Eritrea, Iraq, Congo, Sudán, Líbano, Corea, Libia, Yemen o Irán.
- ▶ **Unión Europea.** En noviembre pasado, la UE tenía vigentes sanciones en países como Afganistán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Burundi, República Centroafricana o China.
- ▶ **Estados Unidos.** En la misma fecha, EE UU mantenía en vigor sanciones a Afganistán, Balcanes, Bielorrusia, Burundi, República Centroafricana y China, entre otros.

"las empresas certificadas como Operador Económico Autorizado tienen que establecer procedimientos satisfactorios para la gestión de los certificados de importación y exportación vinculados a prohibiciones y restricciones, incluidas medidas destinadas a distinguir las mercancías sujetas a prohibiciones de otras mercancías que no lo están".

En cualquier caso, Xavier Mendoza, profesor de Dirección General y Estrategia de Esade, sugiere dirigirse al Ixex o a la agencia autonómica equivalente para asesorarse sobre en qué medida las sanciones al país pueden afectar a su actividad exportadora. "Si el producto que va a exportar está incluido en las listas de prohibidos, si el comprador está en la lista de empresas a las que no se puede vender, si hay restricciones o imposibilidad de cobro de lo exportado y, en el caso de tener una operación en curso ya firmada, en qué sanciones se podría incurrir de llevar a término la operación y, a su vez, cuáles serían los costes de suspenderla", precisa Mendoza.