



**INSTRUCCION INTERNA  
SOBRE RIESGO DE  
TERCEROS DEL GRUPO  
ACERINOX EN MATERIA DE  
SANCIONES COMERCIALES  
INTERNACIONALES**

Diciembre de 2019

## ÍNDICE:

I. Introducción:.....	3
II. Destinatarios.....	3
III. Prohibición de contratación con terceros sujetos a sanciones comerciales internacionales .....	3
IV. Procedimiento de control de terceros .....	4
V. Normativa de sanciones y restricciones de EE.UU.....	5

**Anexo I:** Listas públicas de sanciones comerciales internacionales incluidas en DPS

**Anexo II:** Ficha de alta en DPS

**Anexo III:** Numeración en DPS de las empresas del Grupo

**Anexo IV:** Países que requieren un análisis detallado

## **INSTRUCCION INTERNA SOBRE RIESGO DE TERCEROS DEL GRUPO ACERINOX EN MATERIA DE SANCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES**

### **I. INTRODUCCION**

---

El Código de Conducta y Buenas Prácticas de Acerinox, S.A y su Grupo de Empresas recoge los principios y responsabilidades éticas en la gestión de los negocios y de las responsabilidades empresariales asumidas por los colaboradores del Grupo.

La presente Instrucción desarrolla los principios básicos de dicho Código relativos a control de terceros en materia de sanciones comerciales internacionales. A tal fin, Acerinox ha adquirido un software de control de terceros “DPS”, que los monitorizan de forma continuada, notificando los cambios en su situación. Actualmente DPS comprueba listas públicas de sanciones comerciales internacionales de los países relacionados en el **Anexo I**.

### **II. DESTINATARIOS**

---

Los criterios y pautas de actuación contenidas en esta norma interna son de obligado cumplimiento para todos los empleados y directivos de las empresas del Grupo Acerinox.

Igualmente serán de aplicación a los terceros que compren o vendan en nombre y por cuenta de alguna de las sociedades del Grupo Acerinox.

### **III. PROHIBICION DE CONTRATACION CON TERCEROS SUJETOS A SANCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES**

---

Las empresas del Grupo no podrán contratar o colaborar con terceros que estén sujetos a sanciones comerciales internacionales establecidas por la normativa aplicable a aquéllas.

## IV. PROCEDIMIENTO DE CONTROL DE TERCEROS

### 1.- Examen general por el Departamento de Cumplimiento. Alta en DPS.

Los terceros que compren o vendan bienes o servicios a alguna empresa del Grupo Acerinox deben ser dados de alta en DPS con carácter previo a la asunción de cualquier obligación contractual (o emisión de sales acknowledgement en las ventas a través de EONE), que los monitorizará de forma continuada, notificando los cambios en su situación.

Igualmente se deberá dar de alta a los terceros que podamos conocer y que reciban o envíen productos o servicios por cuenta de los anteriores, y a aquéllos que reciban aportaciones de las empresas del Grupo a título gratuito.

El alta de terceros se hará mediante el envío por correo electrónico al Departamento de Cumplimiento del Grupo de la hoja de Excel que se adjunta como **Anexo II**, salvo en el caso de clientes que se den de alta en el Fichero Maestro respecto de los que bastará con enviar a Cumplimiento el Formulario de Alta en el fichero.

Consejos para rellenar el Excel:

- a) Los campos obligatorios que hay que rellenar son las columnas marcadas en amarillo en el **Anexo II**. Sin perjuicio de lo anterior, cuantos más campos se rellenen más amplio será el examen. Por ejemplo, es muy útil el campo CertificationNum, en el que hay que incluir el Número de Identificación Fiscal.
- b) Company ID: Es el número interno asignado al tercero por la herramienta de contabilidad de cada sociedad del Grupo. Como es necesario tener un número para darlo de alta en DPS, hay que dar de alta al tercero en la aplicación correspondiente, pero suspendiendo cualquier otra actividad hasta que el Departamento de Cumplimiento confirme que el tercero no está en las listas de DPS. En caso de estarlo, el alta debe ser desactivada.
- c) COMPS01: Es el número que se ha asignado a cada empresa del Grupo. Se adjunta relación como **Anexo III**.

**IMPORTANTE: Mientas no se reciba confirmación del Departamento de Cumplimiento se deberá paralizar el proceso de contratación.**

El Departamento de Cumplimiento confirmará la existencia o no de sanciones a la mayor brevedad posible, e informará a las empresas del Grupo que los hayan dado de alta sobre los cambios de situación de los terceros.

## 2.- Examen detallado de terceros en países con embargos comerciales.

Cuando el tercero o la persona que actúe por su cuenta se encuentre en alguno de los países relacionados en el **Anexo IV** o sea nacional de los mismos, se deberá informar al Departamento de Cumplimiento del bien o servicio que se vaya a adquirir o vender, y dar de alta en DPS a las siguientes personas:

- Accionistas titulares del 25% o más del capital social del tercero.
- Firmantes de los contratos.
- Directivos u administradores cuya identidad sea conocida.
- Entidad financiera del tercero a través de la que se vaya a instrumentar el pago o cobro.

Si no se obtiene de un tercero esa información adicional, el Departamento de Cumplimiento intentará buscarla por otras vías como internet o servicios de información de solvencia y si no se encontrara nada, la Dirección respectiva decidirá si quiere seguir adelante con la contratación en base a la información que tengamos del tercero internamente dejando constancia de ello por escrito.

Se deberá consultar con el Departamento de Cumplimiento las compras y ventas de productos o servicios que tengan origen o destino en alguno de los países relacionados en el **Anexo IV** para comprobar que no haya restricciones a dichos productos o servicios.

## 3.- Examen adicional en países que no tengan listas públicas incluidas en DPS.

Los terceros de las empresas del Grupo en cuyas legislaciones no se publiquen listas de sanciones comerciales internacionales, además de ser dados de alta en DPS, deberán ser analizados de forma continuada por sus respectivas asesorías jurídicas locales, en las condiciones que éstas establezcan.

La existencia de sanciones o restricciones deberá ser notificada al Departamento de Cumplimiento.

## V. **NORMATIVA DE SANCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES DE EE.UU.**

Hay dos aspectos de la legislación de EE.UU. que hay que tener en cuenta en el análisis de sanciones comerciales internacionales del Grupo Acerinox:

- 1) La re-exportación de producto originario de NAS (o en general de EE.UU.) como por ejemplo la venta de producto ya exportado de NAS por las filiales, ha de cumplir la normativa de EE.UU. en materia de sanciones, y, en consecuencia, **las operaciones de re-exportación de productos o materiales que tengan origen en EE.UU. a países que no pertenezcan a**

**la UE deberán ser consultadas con antelación al Departamento de Cumplimiento.**

- 2) Las empresas del Grupo que empleen nacionales o residentes de EE.UU. han de aplicar la correspondiente Instrucción interna sobre nacionales y residentes en EE.UU., que establece que:
- Todo nacional o residente de EE.UU. trabajando para una sociedad del Grupo debe abstenerse de intervenir en cualquier transacción, relación comercial u otra actividad relacionada con negocios que involucren a un país, persona o entidad sujeta a sanciones de los Estados Unidos, a menos que estén autorizadas por la ley de EE.UU.; y
  - Las unidades comerciales del Grupo deben adoptar mecanismos de control para garantizar que los nacionales o residentes en EE.UU. no participen en actividades que involucren a un país, persona o entidad sancionada, a menos que esté autorizado por la ley de los Estados Unidos. En otras palabras, los nacionales o residentes en EE.UU. deben estar completamente "aislados" de cualquier transacción o relación comercial que involucre a países o personas sancionadas.

**Órgano de aprobación:** Secretario General

**Firma:** \_\_\_\_\_

**Fecha aprobación:** Diciembre 2019

**Realizado por:** Departamento de Prevención y Cumplimiento

**ID de la norma:** GEN/06

**Versión:** 1/19

**Fecha de última revisión:** N/A

## ANEXO I

### LISTAS PUBLICAS DE SANCIONES COMERCIALES INTERNACIONALES INCLUIDAS EN DPS

Países	Organismos internacionales
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Afganistán</li> <li>2. Alemania</li> <li>3. Arabia Saudí</li> <li>4. Australia</li> <li>5. Brasil</li> <li>6. Canadá</li> <li>7. Chile</li> <li>8. China</li> <li>9. España</li> <li>10. EE.UU.</li> <li>11. Filipinas</li> <li>12. Francia</li> <li>13. Guernesey</li> <li>14. Hong Kong</li> <li>15. India</li> <li>16. Irlanda</li> <li>17. Israel</li> <li>18. Japón</li> <li>19. Unión Europea</li> <li>20. Reino Unido</li> <li>21. Malasia</li> <li>22. Méjico</li> <li>23. Nueva Zelanda</li> <li>24. Pakistán</li> <li>25. Puerto Rico</li> <li>26. Ruanda</li> <li>27. Singapur</li> <li>28. Sudáfrica</li> <li>29. Suiza</li> <li>30. Taiwán</li> <li>31. Kazajstán</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. African Development Bank</li> <li>2. Asian Development Bank</li> <li>3. European Bank for reconstruction and development</li> <li>4. Inter-American Development Bank</li> <li>5. ONU</li> <li>6. World Bank</li> </ol>

## ANEXO III

### NUMERO EN DPS DE LAS EMPRESAS DEL GRUPO

00001:	Acerinox Europa
00002:	Bahru Stainless
00003:	Inoxcenter
00004:	Metalinox Bilbao
00005:	Inoxcenter Canarias
00006:	North American Stainless
00007:	Columbus Stainless
00008:	Cedinox
00010:	Inoxidables de Euskadi
00011:	Corea
00015:	Egipto
00018:	Venezuela
00020:	Acerinox, S.A.
00021:	India
00023:	Filipinas
00024:	Tailandia
00025:	Turquia
00026:	Colombia
00027:	Vietnam
00028:	Indonesia
00029:	Perú
00030:	Rusia
00031:	Taiwán
00034:	EAU
00051:	Roldan
00053:	Chile
00059:	Francia
00060:	Argentina
00061:	Alemania
00062:	Inoxfil
00064:	Suiza
00069:	Malasia
00071:	Hong Kong
00072:	Italia
00078:	Portugal
00082:	Singapur
00083:	UK
00085:	Chile (Iquique)
00087:	Brasil
00088:	Suecia
00089:	Polonia
00094:	Portugal (Inoxplate)
00098:	China
00099:	Benelux
00100:	Australia



## ANEXO IV

### PAISES QUE REQUIEREN UN ANALISIS DETALLADO

1. Afganistán
2. Bielorrusia
3. Bosnia Herzegovina
4. Burundi
5. República Centroafricana
6. Cuba
7. Congo
8. Egipto (solo ventas de la UE)
9. Eritrea (solo ventas de NAS Canadá)
10. Guinea
11. Guinea-Bissau
12. Haití
13. Irán (sanciones secundarias de EEUU)
14. Irak
15. Líbano
16. Libia
17. Maldivas (solo ventas de la EU)
18. Mali
19. Montenegro
20. Myanmar
21. Nicaragua
22. Corea del Norte (sanciones secundarias de EEUU)
23. Rusia (sanciones secundarias de EEUU)
24. Serbia
25. Somalia
26. Sudan del Sur
27. Sudan
28. Siria
29. Túnez
30. Ucrania
31. Venezuela
32. Yemen
33. Zimbabue