

DESCARTES™

Compliance y DPS

(Denied Party Screening)



La importancia de conocer a fondo a su socio comercial

El comercio electrónico es una tendencia cada vez más fuerte. El negocio está integrado, la conectividad global sigue siendo más actual que nunca y, en este escenario donde las empresas han estado haciendo negocios con socios de todo el mundo, saber dónde se encuentra nunca ha sido tan importante. ¿Imagínese si su empresa celebra un contrato con un socio y luego descubre que ese socio tiene un pasado algo oscuro? Por esto, todas las precauciones son pequeñas.

Por lo tanto, las empresas necesitan información completa y detallada para garantizar que sus socios comerciales no estén conectados a actividades delictivas. De esta manera, pueden evitar cualquier restricción y mala reputación que pueda estar asociada con la asociación a organizaciones que puedan estar involucradas en actividades ilegales.

Además del daño potencial a la reputación, las multas por incumplimiento pueden alcanzar millones de dólares en algunos casos, además de la revocación de los privilegios de exportación y los cargos penales, incluido el encarcelamiento.

En estos casos, **¿cuál es la mejor solución?** Ciertamente está llevando a cabo una búsqueda exhaustiva en las organizaciones. Esta clasificación se puede representar mediante el proceso de **Detección de Partes Restringidas** (DPS). ¿Pero cuál es este proceso?

DPS – Detección de Partes Denegadas: Definición

DPS es una especie de detección. A partir de este proceso, puede analizar cualquier socio eventual (físico o legal) para averiguar si es parte de una lista global de posibles actividades ilegales. De esta manera, su empresa tiene una mayor seguridad para garantizar que los bienes, tecnologías y servicios no estén destinados a un país donde este socio está sancionado o embargado.

Esta tecnología de big data logra realizar una búsqueda completa desde una base de datos legal y oficial. La herramienta no tiene limitación de búsqueda y cruza listas con posibles nombres de socios automáticamente, acerca de la integración con el sistema que su empresa ya tiene.

Por lo tanto, es posible analizar datos de posibles clientes potenciales, nuevos consumidores, vendedores, distribuidores y proveedores con mucha más velocidad y precisión. Además, la implementación de este tipo de herramienta es fácil y requiere de poco mantenimiento. A partir de este análisis, puede identificar decisiones y caminos, reducir los impactos, además de prevenir riesgos relacionados con la cadena de suministro, que es naturalmente vulnerable y susceptible a las interrupciones, las cuales afectan y comprometen su fluidez.



¿Quién necesita este tipo de seguimiento?

Algunas industrias son especialmente sensibles a la seguridad interna y requieren una mayor atención al cumplimiento, como la aeroespacial, defensa, telecomunicaciones, TI, energía, investigación e instituciones financieras. Convencionalmente, estos sectores ya tienen un alto nivel de cumplimiento con las leyes internacionales de exportación, comercio y finanzas. Pero lo que mucha gente no sabe es que incluso las empresas conjuntas, en cualquier industria, tienen la obligación de cumplir con los requisitos de cumplimiento, y las sanciones por incumplimiento pueden ser graves.

De hecho, muchas organizaciones que han recibido sanciones financieras, o incluso penales, están fuera del alcance de las industrias con mayor riesgo. Desafortunadamente, muchas compañías creen erróneamente que el cumplimiento y el DPS no se aplican a ellos.

Lo más correcto en estos casos, por parte de las empresas, es adoptar un enfoque proactivo con vigilancia 24/7.

Al concientizarse sobre conceptos erróneos en cuanto al cumplimiento y el DPS, las organizaciones pueden mitigar el riesgo y evitar multas innecesarias.





8 ERRORES QUE COMETEN LAS EMPRESAS CUANDO EL TEMA ES COMPLIANCE Y DPS

1. No necesitamos rastrear porque brindamos servicios, no productos.

Siempre que haya algún tipo de transacción financiera entre las partes, también existe la obligación de garantizar que el bien o servicio no esté destinado a un individuo o entidad con restricciones ante el gobierno. E incluso las empresas que prestan servicios (por ejemplo, agencias de viajes) deben adoptar pruebas de detección.

2. Tenemos terceros (por ejemplo, despachadores) para que nos realicen la evaluación.

Muchas empresas cometen el error de pensar que la función de verificar el cumplimiento recae en la empresa de transporte o transporte de carga, pero este no es siempre el caso. Es esencial que la propia empresa adopte una forma de aplicar el monitoreo, a través de soluciones como Visual Compliance (del que hablaremos mejor al final de este eBook), y analizar los datos de la parte con la que está haciendo negocios.

3. Las leyes de exportación no se aplican a nosotros porque estamos ubicados fuera de los EUA.

Independientemente de dónde se encuentre la organización, es muy probable que algunas, si no todas las transacciones fluyan a través del sistema financiero de los Estados Unidos en algún momento del proceso de compra o cadena de suministro, por lo que debe estar al tanto..

4. Nunca exportamos a países bajo sanciones o embargos.

Prácticamente todas las naciones, en todos los continentes, tienen restricciones sobre ciertos individuos y entidades dentro de sus fronteras. A medida que la dinámica de las políticas de sanciones internacionales cambia constantemente, las organizaciones corren el riesgo de involucrarse con una persona u organización denegada o restringida, independientemente de a dónde exporten.



5. Ya hemos examinado a nuestros clientes y contactos una vez.

Las listas de partes denegadas y restringidas cambian con frecuencia, en muchos casos diariamente. Para garantizar que el cumplimiento se aplique correctamente, las organizaciones deben revisar todas las transacciones en varios puntos del flujo de trabajo empresarial.

6. El proyecto que necesitábamos rastrear está completo, por lo que estamos seguros.

Aunque las exportaciones generalmente están asociadas con el envío de mercancías, los controles de exportación también cubren la transferencia de tecnología, software o datos técnicos, incluso cuando la transferencia se realiza dentro del mismo país. Por ejemplo: aunque se haya completado un proyecto, el lanzamiento de tecnologías controladas (también conocidas como exportaciones) a extranjeros seguirá estando sujeto a las leyes de exportación del país en cuestión.

7. Solo necesitamos rastrear a la persona a quien enviamos.

Cuando se trata de exportaciones, una de las áreas de cumplimiento más incomprendidas se refiere a los requisitos relacionados con el uso final. En este caso, deberá determinar el uso final (cómo se usará el producto en última instancia) y el usuario final (quién usará el producto). Por lo tanto, es necesario solicitar documentación al comprador para confirmar quién es el destino final de los bienes y si el producto también se utilizará según lo previsto.

Si bien obtener una declaración del usuario final no garantiza la precisión del comprador, este proceso demuestra que una empresa ha tomado medidas adicionales para garantizar el cumplimiento de las leyes de cumplimiento de exportaciones y comercio, y que las mantendrá en buen estado si surgen problemas.

8. Pagamos la multa y eso es todo.

Las multas impuestas por incumplimiento con respecto al cumplimiento no deben tratarse como un gasto comercial. Las sanciones penales pueden incluir el encarcelamiento y las organizaciones pueden revocar sus privilegios de exportación. Además, la atención negativa de los medios es una preocupación creciente para la reputación de las organizaciones. Después de todo, puede afectar en gran medida la prospección de negocios.

Conozca a sus clientes y proveedores

Conozca a sus clientes y proveedores

Ahora que sabe que la adopción de las medidas de Visual Compliance ayuda a las organizaciones a ganar agilidad en el análisis de datos, reforzamos que Descartes ofrece una herramienta que utiliza la inteligencia del mercado internacional para evaluar la dinámica de las transacciones globales, automatizando la toma de decisión de su empresa.

Nuestra solución de Visual Compliance reduce la necesidad de investigar y recopilar información relacionada con sanciones detalladas, personas expuestas políticamente (PEP) y cobertura de medios adversos. Esto evita que su empresa tenga que buscar manualmente coincidencias en cada lista, lo que le ahorra un tiempo sin precedentes.

De manera simple y práctica, puede determinar si un posible socio comercial corre el riesgo de afectar negativamente la reputación de la organización. Esto se debe a que la solución se basa en una base de datos legal y oficial para resaltar historias que tienen una posible participación en una acción ilegal y/o actividades repulsivas.

Por lo tanto, su organización puede identificar las mejores decisiones y caminos a seguir, lo que reduce los impactos negativos, mitiga los riesgos y evita multas innecesarias.

¿Quieres saber más sobre los beneficios de esta herramienta?

¡Acceda al sitio web datamynelatam.com y hable con uno de nuestros expertos!

