

Contenido.

1. Descripción	1
1.1 Introducción	1
1.2 Objetivo(s)	1
1.3 Aplicabilidad	1
2. Leyes y reglamentos de las sanciones económicas	2
2.1 Preguntas frecuentes	2
2.2 Contexto de las sanciones económicas de los EE. UU.	3
2.3 Prohibiciones	5
2.4 Aplicación	6
3. Requisitos de la política	7
3.1 Evaluación de riesgos de las leyes, reglamentos y sanciones económicas globales	7
3.2 Controles internos	8
3.3 Capacitación	9
3.4 Conflictos de leyes	9
3.5 Parte responsable	9

1. Descripción.

1.1 Introducción

Techtronic Industries Company Limited (“TTI” o “la Compañía”) tiene el compromiso de llevar a cabo sus operaciones conforme a los más altos estándares éticos y las leyes, normas y reglamentos aplicables. Tanto las leyes y reglamentos de control de exportaciones e importaciones como las sanciones económicas son herramientas de política exterior que utilizan los gobiernos para cumplir sus objetivos de seguridad nacional, antiterrorismo, no proliferación nuclear, control de criminalidad y derechos humanos.

1.2 Objetivo(s)

El objetivo de esta Política es:

- Explicar las leyes y reglamentos de control de exportaciones e importaciones y las sanciones económicas.
- Establecer las reglas, estándares y expectativas que TTI y sus proveedores deben cumplir para garantizar que la Compañía cumpla con todas las leyes y reglamentos aplicables al control de exportaciones e importaciones y las leyes de sanciones económicas.
- Proveer de pautas a los empleados y proveedores de TTI para ayudarlos a establecer procedimientos y acciones que contribuyan a mantenerse en cumplimiento.

Si tiene preguntas relacionadas con esta Política o con alguna operación o asunto comercial global, comuníquese con Tim Rolland, Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo, a tim.rolland@ttihq.com o por teléfono móvil (o mensaje de texto) llamando al +1.954.551.8205 de la Sede Corporativa de TTI en Fort Lauderdale, FL, EE. UU.

1.3 Aplicabilidad

Esta Política aplica a:

- Todos los empleados de TTI en todas sus operaciones y entidades, incluidas sus subsidiarias, afiliadas, empresas conjuntas y otras entidades relacionadas en las que TTI posee el cincuenta (50) por ciento de interés o más (denominadas en su conjunto como “TTI”).
- Todos los proveedores de TTI, incluyendo a proveedores indirectos que venden a proveedores de TTI en cualquier punto de la cadena de suministro.

2. Leyes y reglamentos de las sanciones económicas.

2.1 Preguntas frecuentes

2.1.1 Qué son las sanciones económicas?

Las sanciones económicas son una herramienta que utilizan los gobiernos y organismos multinacionales para tratar de cambiar el comportamiento de la entidad objetivo de las sanciones. Las leyes y reglamentos de las sanciones varían ampliamente en su alcance para cumplir los objetivos de seguridad nacional y política exterior, mismos que cambian conforme a las circunstancias y el momento. Las sanciones económicas generalmente se dirigen a gobiernos, personas o entidades objetivo a las que considera como una amenaza o que violan las normas internacionales. Las sanciones económicas pueden ser multilaterales, es decir, promulgadas por la Unión Europea o las Naciones Unidas, o pueden ser unilaterales, promulgadas por el gobierno de un solo país, un ejemplo sería el embargo que el Gobierno de los EE. UU. impone contra Cuba.

2.1.2Cuál es el propósito de las sanciones económicas?

Las sanciones económicas están diseñadas para imponer castigos y hacer que cambie un comportamiento, lo que generalmente se hace restringiendo el comercio (importación o exportación de bienes o servicios) a la parte objetivo de las sanciones, además de privarle del acceso a activos (dinero o bienes). Cuando el Gobierno de los EE. UU., por ejemplo, impone sanciones económicas a otro país, entidad o persona, las leyes estadounidenses a menudo prohíben que personas de los EE. UU. (como se define más adelante) realicen **cualquier** operación mercantil o proporcionen **cualquier** servicio en beneficio del país, entidad o persona sancionada.

2.1.3 Por qué es importante estar en cumplimiento?

El incumplimiento, o incluso un aparente incumplimiento, pueden colocar a la Compañía en serio riesgo legal, financiero y de pérdida de reputación que pueden originar importantes sanciones de carácter civil, tanto para la Compañía como para sus empleados. Los casos graves pueden dar lugar a procedimientos penales. En consecuencia, cualquier empleado que incumpla esta Política puede ser objeto de medidas disciplinarias que pueden incluir el despido.

2.1.4 Sitios web de utilidad en cuanto a las sanciones:

Página de inicio de sanciones de la Comisión Europea:

https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/international-relations/sanctions_en

Página de inicio de sanciones del Gobierno de los EE. UU.:

<https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Pages/default.aspx>

Página de inicio de sanciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas:

<https://www.un.org/securitycouncil/sanctions/information>

2. Leyes y reglamentos de las sanciones económicas

2.2 Contexto de las sanciones económicas de los EE. UU.

Debido a que las sanciones económicas de EE. UU. afectan las operaciones mercantiles transfronterizas que TTI realiza fuera de los EE. UU. (es decir, cuya naturaleza es extraterritorial), esta Política contiene una descripción detallada del programa de sanciones económicas de los EE. UU.

La Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC, por sus siglas en inglés) del Departamento del Tesoro de los EE. UU. administra y hace cumplir los principales programas de sanciones de los EE. UU. contra países, organizaciones y personas objetivo de sanciones.

Las sanciones estadounidenses se aplican a “personas de los EE. UU.”, esto incluye a personas y entidades. Las personas de los EE. UU. son los ciudadanos y residentes permanentes de los EE. UU., **independientemente de su ubicación en el mundo y cualquier persona** (incluso si no es ciudadana o residente de los EE. UU.) **ubicada físicamente en los Estados Unidos**. En cuanto a las entidades corporativas, las personas de los EE. UU. incluyen a subsidiarias de EE. UU. y sucursales de EE. UU. en el extranjero. Debido a las interdependencias de la estructura corporativa global de TTI, **todas las filiales y sucursales de TTI en los EE. UU. y en el extranjero se consideran personas de los EE. UU. para los efectos de cumplimiento de las sanciones de EE. UU.**

La OFAC tiene amplia libertad para interpretar y hacer cumplir los programas de sanciones basados en los objetivos del Gobierno de los EE. UU. En general, los objetivos de la OFAC son aquellos países y personas incluidos en la “Lista de ciudadanos especialmente designados y personas bloqueadas” de la OFAC (Lista SDN, por sus siglas en inglés). Si bien las restricciones a los países varían según el programa, con respecto a las partes designadas en la Lista SDN, **a las personas de los EE. UU. no se les permite tener ningún trato** con dichas partes (a menos que la OFAC lo autorice específicamente con una licencia específica aprobada previamente o alguna otra autorización por escrito). Dichos tratos prohibidos incluyen cualquier pago, beneficio, prestación de servicios y otros. **Las prohibiciones de la Lista SDN se aplican también a entidades que poseen por lo menos el 50% de una o más entidades relacionadas con alguna SDN, incluso si la parte en cuestión no es mencionada en la lista.** Como resultado de la aplicación de sanciones a entidades que no están específicamente en la lista pero que son propiedad de interesados en SDN, la investigación previa y suficiente o diligencia debida (p. ej., una comprensión de la estructura de propiedad de una entidad con la que TTI hace o tiene la intención de hacer negocios) es una característica importante de esta Política y depende de la operación mercantil que se contemple. Así que, en función de las particularidades de la operación mercantil propuesta, podría requerirse una investigación previa y suficiente del Departamento Jurídico de TTI. Si existe alguna duda con respecto a los propietarios de una entidad, el personal de TTI debe solicitar por escrito la revisión y aprobaciones del Director Jurídico de la empresa, el Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo y el Vicepresidente y Director Jurídico de TTI, antes de establecer un contacto significativo con la entidad en cuestión.

Es política de la Compañía abstenerse de cualquier tipo de trato con entidades que se encuentren en la Lista SDN, o entidades propietarias de al menos el 50% de alguna SDN, a menos que se cuente con una aprobación previa por escrito de la OFAC, o con la aprobación conjunta del Director Jurídico de la unidad de negocios, el Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo y el Vicepresidente y Director Jurídico de TTI.

La lista SDN se actualiza con frecuencia y está disponible en el sitio web de la OFAC <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/SDN-List/Pages/default.aspx>. La Lista SDN también está disponible utilizando soluciones de filtrado en ciertas plataformas tecnológicas establecidas por las unidades de negocios de TTI y una herramienta de búsqueda basada en Internet que TTI tiene contratada (p. ej., Descartes).

2. Leyes y reglamentos de las sanciones económicas

2.2 Contexto de las sanciones económicas de los EE. UU.

Las sanciones de la OFAC se pueden clasificar de la siguiente manera: (i) integrales; (ii) limitadas; y (iii) basadas en listas. El cuadro siguiente explica cada categoría detalladamente y enumera los países objetivo de sanciones y los programas basados en listas.

Categoría	Descripción	Objetivos / Programas
Integrales	Las sanciones integrales prohíben a personas de los EE. UU. hacer cualquier tipo de tratos con los países sancionados y sus gobiernos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuba 2. Irán 3. Región de Crimea (disputada entre Ucrania y Rusia) 4. Corea del Norte 5. Siria 6. Venezuela
Limitadas	Los programas de sanciones limitadas prohíben que personas de los EE. UU. participen en ciertos tipos de operaciones mercantiles o con ciertas personas asociadas con un país o región. Las actividades prohibidas cambian de un programa a otro, sin embargo, en la mayoría de los casos que involucran programas limitados, las personas y empresas objetivo de sanciones están indicadas en la Lista SDN.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los Balcanes – Relacionados 2. Bielorrusia 3. Burundi – Relacionados 4. República Centroafricana 5. República Democrática del Congo 6. Iraq 7. Líbano – Relacionados 8. Libia 9. Magnitsky 10. Mali – Relacionados 11. Nicaragua – Relacionados 12. Controles comerciales de diamantes en bruto 13. Somalia 14. Sudán y Darfur 15. Sudán del Sur – Relacionados 16. Ucrania/Rusia – Relacionados 17. Yemen – Relacionados 18. Zimbabue
Basadas en listas	Las sanciones basadas en listas prohíben que personas de los EE. UU. hagan tratos con personas, entidades y organizaciones que hayan sido objetivo de sanciones del Gobierno de los EE. UU. debido a determinada actividad. Al igual que los programas de países limitados, estas partes objetivo de sanciones se incluyen en la Lista SDN.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interferencia extranjera en alguna elección en EE. UU. 2. Terrorismo y organizaciones terroristas. 3. Narcotráfico 4. Personas involucradas en la proliferación de armas de destrucción masiva. 5. Personas involucradas en amenazas cibernéticas 6. Organizaciones criminales transnacionales

2. Leyes y reglamentos de las sanciones económicas

2.3 Prohibiciones

Como se explicó anteriormente, existen diferentes tipos de programas de sanciones con diferentes alcances. Algunos programas de sanciones económicas de EE. UU. prohíben que personas de los EE. UU. participen en casi cualquier operación mercantil con o en un país sancionado, y otros programas prohíben solo ciertas operaciones o tratos específicos con determinadas personas. Tratándose de los países sancionados integralmente y de cualquier entidad designada, las leyes de los EE. UU. prohíben tratos directos e indirectos.

- **No realizar tratos directos** – las personas de los EE. UU. tienen prohibido realizar cualquier tipo de operaciones mercantiles con entidades objetivo, tanto países como personas SDN sancionadas. Esto incluye la provisión, directa o indirecta, de bienes y servicios, y de cualquier beneficio para la entidad objetivo en cualquier punto de la cadena de suministro de la Compañía. Las leyes de los EE. UU. por lo general prohíben las importaciones directas e indirectas de los países objetivo.¹

- **No realizar tratos indirectos**

Facilitación – las leyes de los EE. UU. por lo general prohíben que personas de los EE. UU. “aprueben o faciliten” tratos con países o partes sancionadas por personas que no sean estadounidenses. A manera de ejemplo, se consideraría que una persona de los EE. UU. “facilita” tratos con un país sancionado si remite los negocios prohibidos a una entidad no estadounidense. Esta prohibición generalmente impide la aprobación, el financiamiento o cualquier otro tipo de apoyo a dichas operaciones, incluido cualquier tipo de soporte técnico u operativo de una empresa de EE. UU.

Evasión – las leyes de los EE. UU. por lo general prohíben operaciones mercantiles que eluden o tienen como propósito o efecto evadir otras prohibiciones de la OFAC. Por ejemplo, si las sanciones de los EE. UU. prohíben que la Compañía realice una operación mercantil, la Compañía no debe ayudar al cliente a encontrar otra forma de realizar la operación.

¹ Esta prohibición generalmente no se aplica a las mercancías originarias de un país objetivo que hayan sido “sustancialmente transformadas” en un tercer país.

2. Leyes y reglamentos de las sanciones económicas

2.4 Aplicación

Las sanciones de la OFAC son de responsabilidad objetiva y no dependen de que la persona o la Compañía hayan sabido o no que la actividad infringía alguna ley de los EE. UU. o si existía o no la intención de violar alguna ley de los EE. UU. Se pueden imponer sanciones civiles y penales a la persona o a la Compañía. Las sanciones por violar las leyes o reglamentos de sanciones de los EE. UU. varían, pero pueden llegar a ser severas.

2.4.1 Responsabilidad personal

Las personas pueden estar sujetas a multas civiles de hasta \$250,000 por cada incumplimiento. Las personas que intencionalmente infringen las sanciones de los EE. UU. pueden ser objeto de sanciones penales, que incluyen multas de hasta \$1 millón y prisión de hasta 20 años por cada incidente. Además, el incumplimiento de esta Política por parte de un empleado puede ser motivo de medidas disciplinarias, que pueden llegar al despido y la pérdida de los beneficios relacionados con el empleo.

2.4.2 Responsabilidad de TTI y daños a la reputación pública

La Compañía puede ser objeto de multas civiles de hasta \$250,000 por cada violación y posibles procedimientos penales y multas de hasta \$1 millón por cada violación intencional de las leyes o reglamentos de sanciones de los EE. UU. También es posible que las violaciones expongan a la Compañía a órdenes de desistimiento y a que se le prohíba realizar negocios con el gobierno federal o gobiernos estatales. Por último, las violaciones pueden dar lugar a una publicidad negativa para la Compañía y pueden tener efectos graves en la integridad de la reputación comercial de la Compañía.

Los funcionarios y directivos que participen en infracciones a las sanciones de los EE. UU. también pueden ser objeto de sanciones civiles o penales por sus acciones.

2.4.3 Sanciones económicas de la Comisión Europea / Unión Europea

Las sanciones económicas son una herramienta esencial de la Política exterior y de seguridad común de la Unión Europea (“UE”) (haga clic en https://eeas.europa.eu/topics/common-foreign-security-policy-cfsp_en para más información sobre esta política); por esa razón, es utilizada por la UE como parte de su estrategia integral de política exterior y seguridad nacional, para fomentar la paz y la seguridad internacionales. Al igual que los programas de sanciones de los EE. UU. y otros países, la UE utiliza las sanciones para influir en cambios en la política o conducta de los gobiernos, entidades, grupos, organizaciones y personas objetivo de sanciones (incluyendo embargos de armas, restricciones comerciales como prohibiciones de importación y exportación, restricciones financieras y restricciones al movimiento de las personas por medio de prohibiciones para viajar u obtener visas). Las sanciones de la UE son implementadas de tal forma que minimizan los efectos negativos imprevistos en entidades no objetivo de sanciones (haga clic en <https://sanctionsmap.eu/#/main> para consultar un mapa de los países actualmente sujetos a sanciones de la UE).

2.4.4 Leyes y reglamentos de control de las exportaciones e importaciones de EE. UU. y de otros países

Casi todos los países en los que TTI vende sus productos o realiza negocios imponen controles de exportación e importación para proteger sus intereses de seguridad nacional y promover sus objetivos de política exterior. Muchos de estos países también participan en varios regímenes multilaterales de control de exportaciones (p. ej., el Acuerdo de Wassenaar) para prevenir la proliferación de armas de destrucción masiva y evitar la acumulación desestabilizadora de armas convencionales y materiales relacionados.

En los Estados Unidos, por ejemplo, la Oficina de Industria y Seguridad del Departamento de Comercio de los EE. UU. (BIS, por sus siglas en inglés) controla la exportación y reexportación de bienes comerciales (es decir, productos, tecnología, programas de cómputo y servicios de TTI), bienes de doble uso y cierto tipo de municiones. La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza del Departamento de Seguridad Nacional de los EE. UU. controla la importación de los productos de TTI en los EE. UU. y hace cumplir otras leyes y reglamentos del Departamento y de la Agencia de los EE. UU. En el Reino Unido, la agencia que tiene jurisdicción sobre la exportación de bienes comerciales de doble uso es el Departamento de Comercio Internacional, que forma parte del Departamento de Estrategia Comercial, Energética e Industrial (BEIS, por sus siglas en inglés).

A pesar de que la naturaleza de los productos de TTI es comercial, TTI debe cumplir con las sanciones económicas y otras leyes y reglamentos, locales y no locales, de control de exportaciones e importaciones al efectuar exportaciones o importaciones para garantizar el cumplimiento.

3. Requisitos de la política.

Esta Política es de carácter general, ya que abarca a todas las empresas de TTI. Cada empleado en lo personal es responsable de leer y cumplir con esta Política. Esta Política puede ser complementada con procedimientos de implementación según sea necesario.

3.1 Evaluación de riesgos de las leyes, reglamentos y sanciones económicas globales

Se llevarán a cabo evaluaciones y auditorías de riesgos para determinar el riesgo en las políticas, procedimientos y operaciones de la Compañía, incluidos los clientes, los productos y servicios que se proveen, acceso al sitio web, relaciones comerciales (procedimientos para revisar a los proveedores que proveen de bienes o servicios a la Compañía, así como la cadena de suministro de la misma), intermediarios, contrapartes, operaciones mercantiles y ubicaciones geográficas, para determinar los procedimientos apropiados de detección e investigación previa y suficiente.

El Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo, de común acuerdo con Auditoría Interna y el Director Jurídico de la unidad de negocios, llevará a cabo, o hará que se lleven a cabo, las evaluaciones periódicas de riesgo y auditorías, para determinar si ha habido algún cambio en las leyes, las prácticas o los negocios que justifiquen una modificación de esta Política. Se tomarán las medidas necesarias para hacer cualquier ajuste, incluyendo modificaciones a esta Política, entre otros, y volver a dar capacitación relacionada con la Política y corregir cualquier deficiencia para garantizar el cumplimiento.

3. Requisitos de la política

3.2 Controles internos

Cada una de las empresas de TTI debe tener los controles internos que sean razonables para garantizar el cumplimiento de todas las leyes y reglamentos aplicables, y de esta Política. El Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo proporcionará la orientación que puedan necesitar las áreas de funciones comerciales de TTI, a fin de implementar políticas y controles internos adaptados a las operaciones de la Compañía, para mitigar lo mejor posible los riesgos de cumplimiento de las leyes, reglamentos y sanciones económicas de control de exportaciones e importaciones.

Cada empresa de TTI establecerá los procedimientos más adecuados, en función de los riesgos asociados, para evaluar a las partes con las que TTI celebra contratos o realiza cualquier operación mercantil utilizando la Lista SDN y los países sancionados, así como otras listas de entidades denegadas, excluidas, embargadas o sancionadas, antes de celebrar cualquier contrato o llevar a cabo una operación mercantil con dicha parte. TTI tiene acceso a las tecnologías más adecuadas para detectar operaciones mercantiles en tiempo real.

Cualquier tercero con el que se relacione una empresa de TTI, incluidos, entre otros, clientes, socios comerciales, contrapartes, vendedores, proveedores y empleados, debe ser examinado utilizando la Lista SDN y las demás listas ya mencionadas, para garantizar el cumplimiento de esta Política. En relación con la evaluación mencionada anteriormente, los datos de terceros (p. ej., nombre y dirección, incluido el país) se deben examinar antes de establecer un contacto significativo con una entidad o persona, lo que significa hacerlo antes tener tratos comerciales con un tercero. Además, se deben examinar periódicamente los datos de terceros en las bases de datos de cada empresa de TTI para detectar los cambios ocurridos tras el examen inicial (p. ej., en caso de que el tercero haya sido agregado a la Lista SDN). En algunos casos, puede determinarse cuándo los datos de terceros deben examinarse también, si ocurre un cambio en los datos (p. ej., cambio de nombre o dirección).

El Departamento Jurídico de TTI exige que todas las empresas de TTI informen por escrito de las operaciones mercantiles propuestas o de presuntas violaciones que puedan involucrar a países o personas objetivo de sanciones (incluidas las listas de personas o entidades denegadas, excluidas, embargadas o sancionadas) al Director Jurídico de la unidad de negocios, al Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo y al Vicepresidente y Director Jurídico de TTI para su revisión y determinación o investigación, según corresponda.

Una investigación a menudo puede dar como resultado un “falso positivo”, es decir, nombres que parecen coincidir (total o parcialmente) con la información de la Lista SDN, pero que de hecho son entidades o personas distintas a las listadas como SDN. Si el resultado de una investigación es cuestionable, el asunto debe informarse al Líder de Cumplimiento Comercial de la unidad de negocios, para determinar si se trata de un falso positivo o no y recomendar la medida más apropiada. Si todavía existen dudas o se sospecha de alguna violación, el Líder de Cumplimiento Comercial de la unidad de negocios remitirá el asunto al Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo, quien a su vez lo escalará, si se justifica, al Vicepresidente y Director Jurídico para tomar una decisión definitiva y que se divulgue a la OFAC de ser el caso.

Si una empresa de TTI subcontrata determinadas operaciones con un proveedor, la empresa de TTI debe asegurarse de que cualquier investigación o control que esta Política requiera que la empresa operadora local realice para tales operaciones sea hecha adecuadamente por el proveedor con el que se subcontrata la operación. Los futuros contratos de subcontratación sujetos a esta obligación (incluyendo renovaciones, extensiones o modificaciones de los contratos de subcontratación existentes) deben incluir cláusulas vinculantes y exigibles relacionadas con las obligaciones de terceros para efectos de selección y control.

Para garantizar que se sigan las políticas, los procedimientos y los controles internos adoptados, TTI debe monitorear, evaluar y auditar sus operaciones. El Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo, de común acuerdo con Auditoría Interna (o sus representantes), será responsable de la función de monitoreo del cumplimiento. El Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo (o sus representantes) creará una lista de verificación de cumplimiento o auditoría que utilizará cada empresa de TTI y se adaptará a conveniencia de TTI. Si se identifica una debilidad, el Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo, en concierto con Auditoría Interna, se asegurará de que la Compañía tome medidas correctivas inmediatas para abordar la causa principal.

3. Requisitos de la política

3.3 Capacitación

El Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global del Grupo (o sus representantes) será responsable de impartir la capacitación sobre cumplimiento conforme a esta Política. Este cargo tendrá la responsabilidad principal de preparar y difundir programas de capacitación entre los empleados de TTI para asistir a las empresas de TTI en la comunicación y capacitación adecuada sobre las políticas, procedimientos y controles internos aplicables a aquellos empleados que tienen la responsabilidad de implementar los requisitos de esta Política.

Las unidades de negocios conservarán todos los registros oficiales de capacitación, incluidos el nombre, el cargo y la información de contacto de cada participante, así como el título del curso y la duración de la sesión de capacitación.

3.4 Conflictos de leyes

En algunos casos, las sanciones económicas (y las leyes y reglamentos de control de exportaciones e importaciones) impuestas por un país, son objetadas por otros países por sus propias razones de seguridad nacional y política exterior (p. ej., ordenamientos jurídicos de bloqueo). Un ejemplo a destacar sería la oposición expresada por Canadá al embargo unilateral que los EE. UU. mantiene contra Cuba. Estos conflictos presentan desafíos especiales para el cumplimiento de las empresas que hacen negocios en el ámbito internacional. Todos los asuntos relacionados con conflictos de este tipo deben remitirse al Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global para abordar los posibles riesgos legales conforme a las leyes aplicables.

3.5 Parte responsable

El Director Jurídico de TTI, el Subdirector Jurídico o el Vicepresidente de Cumplimiento Comercial Global (o su representante) evaluarán periódicamente la adecuación de esta Política y aprobarán cualquier cambio en ella.

