



# **El cumplimiento normativo en una encrucijada: tendencias de la OFAC en materia de aplicación de la ley, sanciones a Venezuela y la creciente importancia de la diligencia debida para la toma de decisiones**

Mayo 27, 2026

El cumplimiento de las sanciones internacionales sigue evolucionando a un ritmo que deja poco margen para programas de cumplimiento estáticos o modelos de selección superficiales. Los acontecimientos recientes analizados por Javier Coronado, socio del bufete de abogados Diaz Reus International Law Firm, y Juan Carlos Medrano, presidente de J&A Global Compliance, refuerzan una realidad fundamental para las organizaciones que operan a nivel internacional: la gestión del riesgo de sanciones depende cada vez más de comprender no solo quién figura en una lista, sino también la realidad económica general, la estructura de la transacción, las cadenas de propiedad y las expectativas normativas que rodean a una transacción.

Desde las alertas de evasión de sanciones de la OFAC hasta las autorizaciones relacionadas con Venezuela y la dinámica de aplicación de la ley, las organizaciones se enfrentan a un entorno regulatorio más sofisticado, en el que los incumplimientos pueden surgir de una diligencia incompleta más que de una conducta indebida intencional.

## **El cumplimiento normativo ya no es solo una cuestión de cotejar nombres**

Uno de los temas recurrentes en el debate fue una idea errónea que sigue siendo común en todos los sectores: la suposición de que el cumplimiento de las sanciones se limita a cotejar a las contrapartes con las listas de vigilancia.

Si bien el cotejo sigue siendo esencial, las expectativas actuales en materia de cumplimiento van mucho más allá de la simple verificación de nombres.

Las recientes directrices y medidas de aplicación de la OFAC hacen cada vez más hincapié en la importancia de comprender la sustancia económica subyacente de las transacciones, incluyendo la titularidad real, el comportamiento transaccional, la participación de intermediarios, los flujos de pago y las maniobras destinadas a ocultar la verdadera naturaleza de una relación comercial.

Para las instituciones financieras, las empresas multinacionales, los proveedores de logística, los comerciantes de materias primas y las firmas de servicios profesionales, este cambio tiene consecuencias prácticas.

La pregunta relevante ya no es simplemente:

«¿Aparece mi contraparte en una lista de sanciones?»

En su lugar, las organizaciones deben preguntarse:

- ¿Quién es, en última instancia, el propietario o quien controla a las partes involucradas?
- ¿Qué jurisdicciones, sectores o actores gubernamentales están implicados?
- ¿La estructura de la transacción genera una exposición indirecta a sanciones?
- ¿Existen indicadores de riesgo de evasión de sanciones?
- ¿Puede la organización documentar por qué su decisión de cumplimiento fue razonable?

Cada vez más, los organismos reguladores esperan que las empresas respondan a estas preguntas con pruebas, no con suposiciones.

### **La regla del 50 %: por qué la titularidad real sigue siendo importante**

Una de las características más importantes —y a menudo malinterpretadas— del cumplimiento de las normas de la OFAC es la «**regla del 50 %**».

Las organizaciones suelen dar por sentado que, si una entidad no figura explícitamente en la Lista de Nacionales Especialmente Designados y Personas Bloqueadas (Lista SDN), automáticamente está permitido realizar transacciones con ella.

Esa suposición puede generar un riesgo considerable.

Según las directrices de la OFAC, las entidades pueden considerarse bloqueadas — incluso si no figuran por su nombre en las listas de sanciones— cuando una o más personas bloqueadas posean, directa o indirectamente, el 50 % o más de su capital.

Esto plantea un desafío operativo que muchas organizaciones subestiman.

La exposición a sanciones puede surgir a través de:

- estructuras corporativas en capas;
- acuerdos de propiedad indirecta;
- accionistas nominales;
- entidades ficticias;
- vehículos de inversión;
- mecanismos de control ocultos.

Como se destacó durante el debate, los equipos de cumplimiento normativo tienen cada vez más la necesidad de evaluar la realidad económica en lugar de limitarse a las apariencias formales.

Esto refuerza la creciente importancia de un análisis sólido de la titularidad real, de procedimientos mejorados de diligencia debida y de un marco de cumplimiento capaz de identificar riesgos que el software de filtrado por sí solo podría no detectar.

## **Sanciones a Venezuela: la evolución de las autorizaciones no equivale a un alivio generalizado**

Otro tema central de la conversación fue la evolución del panorama de las sanciones relacionadas con Venezuela.

Los recientes cambios normativos —entre los que se incluyen las Licencias Generales 46 a 57, las autorizaciones sectoriales específicas y la atención pública suscitada por ciertos acontecimientos relacionados con la exclusión de la lista— han generado especulaciones en el mercado sobre posibles aperturas dentro del marco de sanciones a Venezuela.

Sin embargo, sería un error interpretar estos acontecimientos como una relajación generalizada de las sanciones.

El programa de sanciones a Venezuela sigue siendo sumamente complejo, dinámico y condicional.

Las licencias expedidas por la OFAC no deben interpretarse como un desmantelamiento del régimen de sanciones. Más bien, funcionan como autorizaciones específicas dentro de un sistema más amplio de prohibiciones.

Esa distinción es importante.

Una transacción puede parecer comercialmente viable porque existe una licencia en algún lugar dentro del marco normativo. Sin embargo, el análisis práctico requiere plantearse una pregunta mucho más concreta:

### **¿Se ajusta esta transacción concreta plenamente al alcance y las condiciones de la autorización?**

En muchos casos, la respuesta depende de un análisis detallado de:

- el tipo de transacción;
- las entidades participantes;
- el nexo jurisdiccional;
- el marco contractual;
- los mecanismos de pago;
- la exposición sectorial;
- las prohibiciones residuales.

Por lo tanto, las organizaciones que operan en los sectores de la energía, la banca, las materias primas, la logística, los servicios marítimos o el comercio transfronterizo deben resistirse a la tentación de equiparar la actividad de concesión de licencias con una permisividad generalizada.

### **Las licencias no eximen de las obligaciones de cumplimiento**

Un aspecto operativo fundamental que se destacó durante el debate se refiere a la forma en que las organizaciones interpretan las licencias de la OFAC.

Las licencias generales suelen generar confusión porque no requieren solicitudes ni aprobaciones individualizadas.

Sin embargo, la ausencia de un requisito de presentación no elimina la responsabilidad de cumplimiento.

Por el contrario, traslada a las organizaciones la carga de determinar —de manera precisa y defendible— si su conducta cumple con todas las condiciones incluidas en la autorización.

Esa distinción cobra especial importancia en entornos de sanciones complejos, como el de Venezuela.

Las transacciones basadas en licencias pueden implicar:

- requisitos contractuales;
- limitaciones jurisdiccionales;
- canales de pago restringidos;
- limitaciones sectoriales;
- vínculos prohibidos con el gobierno;
- restricciones vigentes vinculadas a otras jurisdicciones o actividades sancionadas.

El incumplimiento de estas condiciones puede acarrear consecuencias que van más allá de la aplicación formal de la ley.

En la práctica, las organizaciones pueden enfrentarse a:

- pagos bloqueados;
- transferencias bancarias rechazadas;
- activos congelados;
- interrupción de las operaciones comerciales;
- mayor escrutinio bancario;
- consecuencias para la reputación.

En consecuencia, los equipos de cumplimiento normativo más rigurosos recurren cada vez más a la documentación de apoyo a la toma de decisiones: registros que explican qué se revisó, qué riesgos se identificaron, qué condiciones se analizaron y por qué una decisión de cumplimiento fue razonable.

## **Las personas que no sean estadounidenses no deben dar por sentada su inmunidad**

Otro tema importante que se abordó durante el programa fue la idea errónea de que las obligaciones en materia de sanciones solo afectan a las empresas que operan físicamente dentro de los Estados Unidos.

La aplicación actual de las normas por parte de la OFAC demuestra lo contrario.

El riesgo de sanciones suele extenderse más allá de las fronteras estadounidenses a través de múltiples puntos de contacto jurisdiccionales.

La exposición puede surgir a través de:

- transacciones denominadas en dólares estadounidenses;
- sistemas de corresponsalía bancaria de EE. UU.;
- instituciones financieras de EE. UU.;
- bienes o servicios de origen estadounidense;
- vínculos contractuales con EE. UU.;
- actividades en las que participan personas sujetas a la jurisdicción de EE. UU.

Para las empresas no estadounidenses que operan en América Latina, Europa, Oriente Medio o Asia, esto significa que el cumplimiento de las sanciones ya no es una cuestión exclusiva de Estados Unidos, sino un requisito práctico para los negocios internacionales.

Las organizaciones transfronterizas necesitan cada vez más modelos de gobernanza capaces de evaluar cómo las transacciones se relacionan con los marcos de sanciones de Estados Unidos, incluso cuando la actividad comercial principal se desarrolla fuera de Estados Unidos.

## **Conclusiones prácticas para los equipos de cumplimiento normativo y los responsables de la toma de decisiones**

El debate apunta, en última instancia, a varias lecciones prácticas para las organizaciones que se enfrentan al entorno actual de sanciones.

En primer lugar, la simple verificación no es suficiente. El cumplimiento efectivo de las sanciones requiere comprender la propiedad, el control, la sustancia económica y el contexto transaccional.

En segundo lugar, las organizaciones deben adoptar un enfoque conservador con respecto a las licencias. Nunca se debe dar por sentada la autorización; esta debe verificarse de acuerdo con los términos precisos del marco regulatorio aplicable.

En tercer lugar, los programas de sanciones —en particular los relacionados con Venezuela— continúan evolucionando rápidamente. Es esencial realizar un seguimiento continuo de las licencias, las preguntas frecuentes, las directrices de aplicación, las alertas y los cambios en las políticas.

Por último, las organizaciones deben invertir en procesos de toma de decisiones documentados y fundamentados, capaces de resistir el escrutinio de los organismos reguladores, los bancos, las contrapartes y los órganos de gobernanza interna.

En un panorama de sanciones caracterizado por la complejidad y el cambio constante, la madurez en materia de cumplimiento depende cada vez menos de marcar casillas y cada vez más de demostrar un juicio informado, una gobernanza disciplinada y una preparación operativa.

Hoy en día, el cumplimiento de las sanciones se encuentra en la intersección entre el derecho, la gestión de riesgos, la política internacional y la toma de decisiones operativas.

El entorno de aplicación de la ley en constante evolución, los avances en el programa de sanciones contra Venezuela y el enfoque continuo de la OFAC en la evasión de sanciones ponen de relieve una lección más amplia para las organizaciones que operan a nivel global:

**El cumplimiento efectivo ya no consiste simplemente en evitar los nombres prohibidos, sino en comprender toda la estructura de riesgo que subyace a una transacción**

Para los departamentos jurídicos, los equipos de cumplimiento normativo, las instituciones financieras y las empresas multinacionales, esto exige un cambio hacia una diligencia más exhaustiva, una gobernanza más sólida y marcos de toma de decisiones más sofisticados.

Porque, en el entorno normativo actual, la diferencia entre una transacción admisible y un problema de sanciones a menudo no radica en la intención, sino en la preparación.