

## **LUCHAR CONTRA EL BLANQUEO DE CAPITALS, EL FRAUDE FINANCIERO Y LAS INFRACCIONES DE SANCIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES**

El Grupo LVMH (el «Grupo» o «LVMH») exige a sus colaboradores un comportamiento ejemplar y de rigurosa integridad durante el desarrollo de sus actividades. LVMH y sus Maisons no tolerarán ninguna infracción de las leyes y los reglamentos aplicables. Dicho incumplimiento puede exponer al Grupo a sanciones penales, así como a sus colaboradores a título individual. Sin perjuicio de los posibles procedimientos judiciales aplicables, los colaboradores que hayan infringido el Código de Conducta y las directrices internas se exponen a sanciones disciplinarias que pueden llegar incluso a su despido.

LVMH, organización de ámbito internacional, realiza con regularidad transacciones financieras que pueden comportar riesgos jurídicos y reputacionales. El blanqueo de capitales y las infracciones de sanciones económicas y comerciales (las «sanciones»), definidas más abajo, son dos ejemplos de dichas transacciones. Los colaboradores deben respetar las normas éticas y las exigencias jurídicas de cada país en el que LVMH lleva a cabo sus actividades, así como blindarse contra las transacciones financieras irregulares, entre las que se encuentran el blanqueo y las infracciones de sanciones.

El Grupo LVMH apoya todas las medidas adoptadas para combatir el blanqueo de capitales y las infracciones de sanciones, tanto a nivel internacional como en las legislaciones nacionales de los países en los que opera. Sus colaboradores y socios deben demostrar un estado de alerta máxima para identificar toda infracción potencial.

Esta política no solo tiene como objetivo evitar las responsabilidades penales del Grupo, sino también establecer con nuestros proveedores, socios y clientes relaciones de larga duración basadas en la confianza, así como evitar cualquier daño a la imagen del Grupo y cualquier riesgo legal resultante de la asociación de las actividades del Grupo a operaciones de blanqueo o relacionadas con las infracciones de sanciones.

Estos principios definen nuestras exigencias. Los ejemplos contenidos en el presente documento son meros supuestos y no pretenden ser exhaustivos, teniendo en cuenta la amplia variedad de situaciones que pueden producirse. Es por esto por lo que el buen juicio y el sentido de la responsabilidad deben guiar las acciones de los colaboradores en todo momento.

En caso de duda, los colaboradores deben dirigirse a su superior o al departamento competente (recursos humanos, cumplimiento, jurídico, auditoría y control interno). También pueden dirigirse al agente de cumplimiento ético y conformidad de su Maison o al director de cumplimiento «ético y conformidad» del Grupo.

En caso de detectar o sospechar de una infracción de estos principios, el colaborador debe informar a su superior, a la dirección competente, a su agente de cumplimiento ético y conformidad o al director de cumplimiento «ético y conformidad» de LVMH. También puede denunciar la infracción a través del dispositivo de alerta interna implantado por el Grupo. No se permitirá ningún acto de represión contra las personas que hayan hecho uso de este dispositivo de buena fe, incluso si las sospechas que hubiesen suscitado la denuncia se revelasen como erróneas.

## **DEFINICIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALS**

Se produce blanqueo de dinero cuando se lleva a cabo una acción destinada a ocultar el verdadero origen de sumas de activos ligadas a actividades delictivas. Los colaboradores deben garantizar que las actividades del Grupo no contribuyen a la transferencia de activos fruto del crimen o de actividades delictivas en el mercado de actividades comerciales legítimas. La compraventa de productos de lujo es una técnica usada comúnmente para blanquear dinero.

## **DEFINICIÓN DE SANCIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES**

Las sanciones económicas y comerciales son prohibiciones legales impuestas por los países sobre las actividades comerciales directas o indirectas (a través de terceros) de individuos o entidades en el lugar donde tiene lugar su actividad o en el que se produce su implicación en actividades delictivas.

En el caso de las sanciones geográficas, el Grupo está obligado al cumplimiento de las sanciones dictadas por la Unión Europea, Estados Unidos, Suiza y otros países que limitan o prohíben las actividades con individuos o entidades situados en ciertos países o regiones. Las sanciones de la Unión Europea (UE) y, en particular, las de Estados Unidos (EE. UU.) tienen un alcance extraterritorial muy amplio. Por ejemplo, las sanciones de EE. UU. se aplican a los ciudadanos estadounidenses, a los residentes permanentes, a las entidades comerciales constituidas según el derecho de EE. UU. y a toda persona presente físicamente en EE. UU. Se aplican también a las filiales y departamentos de entidades estadounidenses o empresas extranjeras (o sus filiales y departamentos) ostentadas o controladas por entidades o ciudadanos estadounidenses, así como transacciones realizadas en dólares estadounidenses o que impliquen al sistema financiero americano de alguna manera.

Para rebajar el riesgo de infracción de sanciones, el Grupo establece una serie de políticas y procedimientos específicos a propósito de las inversiones y otras actividades comerciales en los países en cuestión y/o con las personas en cuestión. En el sitio web LVMH Voices, se encuentra a disposición de las Maisons una guía sobre las leyes y normativas relativas a las sanciones en las principales jurisdicciones en las que opera el Grupo. Esta guía se actualiza cada seis meses. Los colaboradores están obligados a respetar en cualquier circunstancia las leyes y normativas locales más recientes.

## **PREVENIR EL BLANQUEO DE CAPITALS Y LAS INFRACCIONES DE SANCIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES**

### **Control de proveedores y otros socios**

Con el fin de limitar el riesgo de blanqueo de capitales y infracciones de sanciones, los colaboradores deben evaluar sistemáticamente a sus socios comerciales antes de establecer con ellos una relación comercial y durante el transcurso de dicha relación. Esta evaluación implica la recopilación de datos geográficos y comerciales de los socios comerciales y una vigilancia extrema con respecto a pedidos, facturas y pagos inusuales.

#### *Localización geográfica*

El control de la localización geográfica de un proveedor o socio es importante, ya que las leyes relativas a las sanciones, en particular, las normativas de la UE y EE. UU., prohíben hacer negocios con ciertos países. El tipo de actividades prohibidas varía en función de la legislación aplicable y el país implicado. Ciertas legislaciones relativas a las sanciones prohíben específicamente la importación

y exportación de numerosos bienes de lujo. Además, la lista de países y personas sujetas a sanciones, así como la variedad de actividades prohibidas, está sujeta a cambios.

Debe prestarse especial atención a cualquier transacción susceptible de ser objeto de sanciones estadounidenses, ya que la legislación de EE. UU. abarca una gran extensión extraterritorial.

Por estas razones, cualquier actividad comercial potencial con individuos o entidades de países sancionados no podrá llevarse a cabo a menos que dicha actividad no viole ninguna de las leyes aplicables relativas a sanciones. Además, la dirección general del holding LVMH debe aprobar con anterioridad dicha actividad.

#### *Datos comerciales*

Esta evaluación se efectúa mediante la recopilación de datos del proveedor o socio (y, en ciertos casos, de los individuos o entidades que controlan a dichos proveedores o socios) provenientes de documentos y/o investigaciones, e incluso, dependiendo del grado de riesgo, recurriendo a terceras partes que presten servicios de investigación. Estos datos deben actualizarse con regularidad, en particular, cuando estén relacionados con transacciones de valor significativo.

Pueden realizarse investigaciones sobre los siguientes ámbitos:

- domicilio social del socio y de sus diferentes entidades (filiales, sitios de producción...), en particular, en los países en los que hay un riesgo latente (paraísos fiscales);
- sanciones comerciales o cualquier otra prohibición aplicadas a transacciones comerciales impuestas por organismos públicos u organismos no gubernamentales;
- historial comercial del socio;
- reputación del socio (posibles condenas pasadas o litigios que estén teniendo lugar);
- existencia o no de una política de prevención de blanqueo en la normativa interna del socio;
- facilidad a la hora de identificar y rastrear a los beneficiarios últimos de la entidad (individuos que ostentan el capital social);
- organización del proceso de pago y facturación;
- cuenta bancaria empleada;
- organización y procedimientos operacionales del socio en el ejercicio de su actividad comercial;
- cualquier otro dato relevante en vista de las informaciones obtenidas.

#### **Conocer a los clientes**

Dependiendo del país, el Grupo está sujeto a ciertas obligaciones relativas a la lucha contra el blanqueo de capitales en cuanto al conocimiento de sus clientes y consumidores, sobre todo en lo concerniente al importe máximo de pago en efectivo.

Muchos países europeos marcan un límite para el pago en efectivo (es el caso de Francia, Bélgica, Dinamarca, Grecia, Italia y Portugal), y otros han introducido obligaciones de tipo declarativo (entre ellos Estados Unidos, Suiza y China).

Estas normativas son susceptibles de cambiar con el paso del tiempo. En el sitio web LVMH Voices, se encuentra a disposición de las Maisons una guía sobre las leyes y normativas relativas al blanqueo en las principales jurisdicciones en las que opera el Grupo. Esta guía se actualiza cada seis meses. Los colaboradores deben aplicar en todo momento las leyes locales en vigor más recientes.

### **RECONOCER LAS TRANSACCIONES SUSCEPTIBLES DE ESTAR VINCULADAS AL BLANQUEO DE CAPITALES O A LA INFRACCIÓN DE SANCIONES ECONÓMICAS O COMERCIALES**

Ciertos comportamientos pueden ser indicios que nos deben llevar a actuar con especial cautela:

- el hecho de que un cliente o un socio haya recurrido sin una razón aceptable a modalidades de pago poco habituales en el ámbito comercial (pago de grandes sumas en efectivo, a través de intermediarios o cuentas *offshore*, múltiples pagos escalonados de forma injustificada...);
- el hecho de que un cliente realice compras de manera precipitada, sin dar importancia a las características de los productos comprados;
- el hecho de que un cliente o socio parezca estar muy al corriente de la normativa relativa al blanqueo de capitales y/o intente acercarse lo máximo posible al límite de pago en efectivo en vigor;
- el hecho de que un cliente adquiera varios productos idénticos de gran valor sin razón aparente;
- el hecho de que un cliente solicite un reembolso en una cuenta diferente a la usada para la compra o a una tercera persona ajena a la venta;
- el hecho de que un socio solicite que el pago se realice en una cuenta bancaria a nombre de una persona o entidad diferente, especialmente tratándose de un pago para una operación comercial con diferentes créditos;
- el hecho de que un socio quiera que se le pague en una cuenta bancaria radicada en un país diferente al de la entidad crediticia y cuya legislación favorece el secreto bancario;
- el hecho de que un socio exija que se le pague en efectivo o modalidades similares (concretamente en giros);
- el hecho de que se designe como destino final del producto una empresa intermediaria de transporte o que un itinerario sea incoherente teniendo en cuenta el destino final del producto;
- cuando un socio solicita uno de los métodos de pago o de expedición previamente mencionados sin aportar una justificación comercial razonable para dicha solicitud, el pago debe rechazarse.

## **RECHAZAR LAS TRANSACCIONES CONSTITUTIVAS DE BLANQUEO DE CAPITALES O DE INFRACCIONES DE SANCIONES ECONÓMICAS O COMERCIALES**

Los colaboradores del Grupo y las Maisons deben hacer gala de un grado de alerta acorde con los datos de los que disponen sobre el proveedor, socio o cliente.

Los responsables de cada una de las entidades del Grupo, así como los departamentos comerciales a cargo de las compras de bienes y servicios, de pagos en tiendas, de compras minoristas y al por mayor y de la expedición están particularmente expuestos al riesgo de blanqueo. Por lo tanto, deben estar particularmente atentos en este aspecto y seguir las exigencias del Grupo y de su Maison con respecto a los pagos en efectivo y las expediciones para evitar infringir la legislación vigente.

Los colaboradores con dudas con respecto a un proveedor o a un socio o con respecto a la validez de una transacción desde el punto de vista de la legislación relativa al blanqueo de capitales o a las sanciones deben ponerse en contacto de inmediato con su superior, con el departamento jurídico, con el agente de cumplimiento «ético y conformidad», o el director de cumplimiento «ético y conformidad» del Grupo para recibir orientaciones sobre cómo proceder. Puede que sea necesario pedir explicaciones al proveedor, socio o cliente, así como suspender las transacciones hasta contar con información complementaria.

Si las dudas persisten tras haber recibido la opinión de las personas previamente mencionadas y tras haber recibido las explicaciones del proveedor, socio o cliente, la transacción deberá rechazarse.

## **REGULARIDAD EN CUENTAS, LIBROS Y REGISTROS**

No podrá registrarse en los libros del Grupo y sus Maisons ninguna entrada falsa o infundada, sea por la razón que sea.

La totalidad de los activos recibidos y emitidos, y de todas las transacciones realizadas por el Grupo y las Maisons deben registrarse en la contabilidad de dichas entidades con total transparencia. Los documentos contables deben ser el reflejo fiel y exacto de las transacciones efectuadas y deberán organizarse conforme a las normas y sistemas de referencia en vigor.

Todos los activos del Grupo deben registrarse a nivel contable desde el momento en que se transfiere la propiedad y sus riesgos asociados. Los documentos que justifican las transacciones comerciales y financieras deben describirlas fielmente. Ningún pago puede aprobarse ni efectuarse, ni siquiera parcialmente, con otro fin que no sea el descrito en los documentos y siempre justificado con la solicitud de pago.

### **EJEMPLO N.º 1**

Mirna trabaja en una de las tiendas del Grupo. Uno de sus clientes, que no parece tener residencia fiscal en Francia, quiere pagar sus compras, de un valor cercano a los 20 000 euros, en efectivo. Mirna informa al cliente de la existencia en Francia de un umbral de 10 000 euros. Este último se muestra sorprendido pero insiste en pagar en efectivo. La superior de Mirna no se encuentra en la tienda y no volverá hasta pasadas dos horas.

### **¿Cómo proceder?**

Mirna debe recordar a su cliente que la normativa francesa le impide aceptar pago alguno en efectivo superior a 10 000 euros proveniente de un cliente sin residencia fiscal en Francia.

Si este cliente acepta usar una modalidad de pago diferente, Mirna podrá proceder a la venta, pero aun así deberá recopilar los datos necesarios para la identificación del cliente.

Si el cliente rechaza el uso de otra modalidad de pago, Mirna no podrá aceptar la venta.

#### EJEMPLO N.º 2

Jean trabaja en el departamento de contabilidad de una de las Maisons de nuestro Grupo. Uno de los proveedores de la Maison solicita que se le pague en una cuenta diferente a la mencionada en el contrato y que es la que se ha usado hasta la fecha. La cuenta nueva figura en otro establecimiento bancario, que además está situado en Georgia.

#### **¿Cómo proceder?**

Jean debe tomar todas las medidas a su alcance para garantizar que se trata de una transacción normal y no de una tentativa de fraude.

En este caso, entre las señales de alerta encontramos el cambio de datos bancarios y la localización de la entidad en un país que puede llamar la atención. Jean debe notificar por escrito esta situación a su superior y/o a los departamentos competentes y esperar indicaciones antes de continuar.

#### EJEMPLO N.º 3

Nathalie trabaja en una tienda de una de las Maisons de nuestro Grupo en Nueva York. Un cliente solicita a Nathalie que envíe el pedido a su domicilio en Siria. ¿Puede Nathalie gestionar esta expedición?

#### **¿Cómo proceder?**

Nathalie no puede aceptar la solicitud de envío del cliente. Siria se encuentra bajo un programa de sanciones estadounidenses, por lo que llevar a cabo actividades comerciales, de forma directa o indirecta, con individuos o entidades ubicadas en Siria está prohibido.

#### EJEMPLO N.º 3A

El cliente responde a Nathalie: «Podemos evitar las sanciones económicas: envíe el pedido a Turquía y enviaré a alguien a recogerlo». ¿Puede Nathalie proceder al envío?

#### **¿Cómo proceder?**

Nathalie no debe proceder al envío. Los colaboradores no deben llevar a cabo actividades comerciales si saben o deberían saber que dicha actividad implica, de forma directa o indirecta, un individuo objeto de sanciones o una entidad situada en un país objeto de sanciones. Por mucho que el pedido se reciba en Turquía, Nathalie es consciente de que el destino final en este caso es Siria.