REMUNERACIÓN DEL BROKER-DEALER Y CONFLICTOS DE INTERESES

El presente documento informativo proporciona información sobre las prácticas comerciales, la remuneración y los conflictos de intereses relacionados con la actividad de intermediación de valores de Mora Capital Securities, LLC («MCS») y la actividad de asesoramiento en materia de inversiones de Mora Capital Management, LLC («MCM») (denominadas conjuntamente «nosotros», «nos» o «Mora»). Puede obtenerse información adicional sobre Mora y sus profesionales del sector financiero en el sitio web de FINRA, en http://brokercheck.finra.org, o bien a través del sitio web de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos («SEC») en www.sec.gov.

APARTADO 1 | **INTRODUCCIÓN**

MCS es una entidad intermediaria de valores («broker-dealer») registrada ante la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos («SEC») y miembro de la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera («FINRA»). En su condición de broker-dealer, MCS realiza operaciones con diversos tipos de instrumentos financieros, incluidos fondos de inversión, fondos cotizados en bolsa («ETF»), acciones, bonos, opciones, sociedades de inversión privadas y públicas, fondos de inversión inmobiliaria («REIT»), productos estructurados, colocaciones privadas y otros productos de inversión, y presta dichos servicios tanto a clientes situados en Estados Unidos como a clientes residentes fuera de dicho país.

MCM es una entidad de asesoramiento en materia de inversiones registrada ante la SEC que presta servicios de asesoramiento a personas físicas, incluidas personas con patrimonios elevados, así como a fundaciones, fideicomisos (trusts), sociedades y otras entidades empresariales domiciliadas o residentes en Estados Unidos, Latinoamérica y determinados países extranjeros. Los clientes pueden optar por delegar a MCM la gestión de una parte o de la totalidad de sus activos, ya sea con carácter discrecional o no discrecional.

Mora cuenta con una red de profesionales, denominados «profesionales financieros», que ofrecen servicios de intermediación de valores, servicios de asesoramiento en materia de inversiones o ambos, en función de las licencias y autorizaciones de que dispongan. Algunos de los profesionales financieros de Mora son representantes de asesoramiento en materia de inversiones («IAR») de MCM y representantes registrados de MCS.

En ocasiones, Mora se refiere a estos profesionales financieros específicamente como «asesores financieros» o «asesores». Los profesionales financieros de Mora pueden ser tanto empleados de la entidad como autónomos. En determinados casos, nuestros profesionales financieros pueden ser empleados de entidades financieras no vinculadas, otros broker-dealers o entidades extranjeras de asesoramiento en materia de inversiones.

Aunque la mayoría de los profesionales financieros cuentan con un doble registro que les permite ofrecer tanto servicios de intermediación de valores como servicios de asesoramiento en materia de inversiones, algunos prestan exclusivamente servicios de intermediación de valores, mientras que otros ofrecen únicamente servicios de asesoramiento en materia de inversiones.

Cuando trate sobre los servicios ofrecidos por un profesional financiero, debe preguntar en qué condición actúa o actuará dicho profesional: como representante registrado de un intermediario de valores (broker-dealer) o como representante de una entidad de asesoramiento en materia de inversiones («IAR»).

El presente documento informativo recoge información relevante sobre los profesionales financieros que actúan como representantes registrados de la entidad intermediaria de valores de Mora. Para obtener más información sobre Mora y los servicios que prestan sus profesionales financieros cuando actúan en calidad de IAR, consulte los folletos informativos del formulario ADV de MCM, disponibles en www.adviserinfo.sec.gov, o póngase en contacto directamente con dicha entidad de asesoramiento para solicitar una copia de su formulario ADV.

Al igual que todos los proveedores de servicios financieros, MCS y sus profesionales financieros están sujetos a **conflictos de intereses**. MCS y sus profesionales financieros perciben remuneraciones tanto directamente de los clientes como, de forma indirecta, de las inversiones realizadas por estos. Cuando los clientes nos abonan una remuneración, esta puede consistir en una comisión o carga de venta (sales load) aplicada en el momento de la operación y, en determinados casos, en una comisión de venta diferida. Este tipo de estructura retributiva se conoce habitualmente como «comisiones iniciales» o «comisiones cobradas por

adelantado» (*upfront commissions*). Cuando percibimos comisiones iniciales, nuestra remuneración aumenta en función del número de operaciones que realiza el cliente, de modo que, cuantas más operaciones ejecute, mayor será la remuneración que percibamos.

En las operaciones por cuenta propia, en las que MCS actúa como intermediario, podemos percibir una remuneración en forma de un recargo sobre el precio (*markup*) cuando vendemos valores a los clientes, o de una reducción del precio (*markdown*) cuando adquirimos valores de estos. Estos importes están incluidos en el precio de los valores y no se cobran como comisiones independientes, si bien constituyen una fuente de ingresos para nosotros.

Cuando percibimos una remuneración indirecta derivada de las inversiones realizadas por los clientes, recibimos pagos periódicos o recurrentes, habitualmente denominados «comisiones de mantenimiento» (*trail payments*), durante todo el período en que el cliente mantenga la inversión correspondiente.

Además de la remuneración vinculada a las operaciones, cobramos a los clientes comisiones asociadas a sus cuentas, incluidas, entre otras, comisiones de mantenimiento de cuenta y comisiones por servicios específicos, como transferencias bancarias o la emisión de extractos en papel. Estas comisiones se cobran generalmente de forma periódica o por cada servicio prestado, dependiendo de la naturaleza de este.

Asimismo, podemos percibir remuneraciones de las entidades promotoras o patrocinadoras de determinados productos de inversión que los clientes adquieren a través de nosotros. El importe de dichas remuneraciones varía en función del tipo concreto de inversión que realice cada cliente.

La remuneración descrita en este documento representa, con carácter general, el ingreso o beneficio máximo que percibimos por una inversión o servicio, antes de deducir nuestros gastos.

Asimismo, debe tenerse en cuenta que no todos los conflictos de intereses descritos en este documento resultan aplicables a un determinado profesional financiero, a los servicios que este presta o a la totalidad de los productos que comercializamos. Los tipos y los importes de las remuneraciones que percibimos pueden variar a lo largo del tiempo. Si tiene alguna pregunta sobre las remuneraciones, los costes, las comisiones o los conflictos de intereses, le recomendamos que consulte a su profesional financiero.

APARTADO 2 | **COMISIONES, HONORARIOS Y OTRO TIPO DE REMUNERACIÓN POR VENTAS**

Comisiones y gastos de venta

MCS percibe comisiones iniciales (*upfront commissions*) cuando ejecuta operaciones que dan lugar a la compra o venta de valores. Una comisión, que también puede denominarse comisión de venta o comisión de colocación, se abona generalmente en el momento de la venta y puede reducir el importe disponible para invertir o bien deducirse directamente de la inversión. Las comisiones suelen calcularse en función del importe de los activos invertidos. MCS percibe la comisión correspondiente y comparte una parte de esta con su profesional financiero. En determinados casos, cuando se trata de fondos de inversión, la entidad promotora o gestora del fondo retiene una parte de la comisión de venta. Las comisiones varían de un producto a otro, lo que genera un incentivo para comercializar valores que devengan comisiones más elevadas en lugar de aquellos que generan comisiones inferiores. Las comisiones máximas y habituales aplicables a los productos de inversión más comunes se detallan en el cuadro de tarifas y comisiones de MCS, disponible previa solicitud. Para obtener más información sobre otras comisiones aplicables a una operación concreta, consulte el folleto informativo u otro documento de oferta correspondiente a la inversión de que se trate.

Recargos y descuentos – Operaciones por cuenta propia o como intermediario

Cuando MCS compra valores a un cliente o se los vende actuando por cuenta propia, realiza la operación directamente con dicho cliente, en lugar de actuar como su agente o intermediario para comprar o vender los valores a un tercero. Estas operaciones también se conocen como «operaciones por cuenta propia» (*dealer transactions*). En estas circunstancias, si vendemos un valor a un precio superior al que pagamos por él, obtenemos un beneficio en forma de recargo sobre el precio (*markup*). Por el contrario, si adquirimos un valor de un cliente a un precio inferior al precio al que posteriormente lo vendemos, obtenemos un beneficio derivado de la diferencia de precios, denominado *markdown* (descuento sobre el precio de compra). Las

operaciones en el mercado secundario de bonos y otros valores de renta fija o productos estructurados, se realizan con frecuencia mediante operaciones de intermediación.

El recargo o descuento máximo sobre el precio que percibimos en las operaciones realizadas con clientes cuando actuamos por cuenta propia no suele superar el 3,00% del valor del instrumento financiero. No obstante, en circunstancias excepcionales, dicho recargo o descuento puede superar este límite cuando se trata de colocaciones privadas a medio o largo plazo, valores negociados con descuentos significativos respecto de su valor nominal o valores de difícil adquisición en el mercado. En muchos casos, el porcentaje efectivo del recargo o descuento es inferior, en función de factores como la cantidad negociada, el precio, el tipo de valor, la calificación crediticia, el plazo hasta el vencimiento, etc.

Comisiones de distribución o colocación

En relación con la distribución de productos estructurados ofrecidos en el mercado primario mediante colocaciones privadas, MCS y sus profesionales financieros pueden percibir remuneraciones de la entidad emisora o estructuradora de la oferta en forma de comisiones de distribución o de colocación. Esta remuneración suele calcularse como un porcentaje del importe total invertido por los clientes y se abona a MCS por su participación en la promoción, distribución y facilitación de la venta de estos productos a los inversores.

El importe de la comisión de distribución varía en función del producto y de la entidad emisora, pero generalmente oscila entre el 1,00% y el 3,00% del importe de la inversión. Dado que MCS percibe esta remuneración de la entidad emisora, y no directamente del cliente, se genera un conflicto de intereses, puesto que MCS y sus profesionales financieros tienen un incentivo económico para recomendar o comercializar estos productos estructurados en lugar de otras alternativas de inversión que podrían no ofrecer una remuneración equivalente.

Se recomienda a los clientes que examinen detenidamente toda la documentación relativa a la oferta, incluido el memorando de colocación privada («PPM») o la ficha de condiciones, en los que se proporciona información detallada sobre las comisiones, los riesgos y los posibles conflictos de intereses asociados a la inversión.

Prácticas de intermediación

Ocasionalmente, los intermediarios de valores y asesores de inversiones de Mora también pueden realizar operaciones de compraventa de valores directamente entre clientes, sin acudir al mercado. Esto suele ocurrir cuando un cliente posee un valor de renta fija cuya cantidad no alcanza el volumen mínimo exigido para su venta en el mercado abierto y dicho valor se vende internamente a otro cliente, o cuando es posible mejorar las condiciones de la operación mediante la fijación de un precio dentro del diferencial entre el precio de compra y el precio de venta (*bid-ask spread*), ofreciendo así un precio más favorable para ambas partes.

Comisiones y cargos directos

Si mantiene una cuenta en Pershing LLC a través de MCS, esta última carga directamente en su cuenta comisiones trimestrales de mantenimiento y otros gastos diversos, como comisiones por tramitación de operaciones, transferencias bancarias y traspasos de cuentas. En el caso de las comisiones directas aplicables por operación, MCS percibe mayores ingresos por comisiones cuanto mayor sea el número de operaciones realizadas como consecuencia de las recomendaciones de un profesional financiero. Estas comisiones y cargos directos se detallan en el cuadro de tarifas y comisiones de MCS, y algunas de estas comisiones pueden no compartirse con los profesionales financieros.

APARTADO 3 | **REMUNERACIONES PERCIBIDAS DE TERCEROS**

MCS y sus profesionales financieros perciben remuneraciones de las entidades promotoras o patrocinadoras de productos de inversión y de otros terceros en relación con las inversiones que los clientes de Mora realizan en instrumentos financieros, como fondos de inversión e inversiones alternativas. Determinadas modalidades de remuneración procedente de terceros son percibidas por MCS y compartidas con sus profesionales financieros, mientras que otras son retenidas íntegramente por MCS.

Remuneraciones de terceros compartidas entre MCS y sus profesionales financieros

Comisiones recurrentes

MCS y sus profesionales financieros perciben remuneraciones recurrentes procedentes de determinados productos de inversión, como fondos de inversión, rentas vitalicias e inversiones alternativas. Esta remuneración, conocida habitualmente como «comisiones recurrentes» o «comisiones de mantenimiento» (*trails*), se abona generalmente con cargo a los activos del producto de inversión, en virtud de acuerdos de distribución o prestación de servicios suscritos con la entidad promotora o patrocinadora del producto, y se calcula como un porcentaje anual de los activos invertidos por los clientes de Mora. Cuanto mayor sea el importe que se invierta en el producto, mayor será la remuneración que percibamos por estas comisiones. Por tanto, tenemos un incentivo económico para animarle a incrementar el importe de su inversión. El importe de las comisiones recurrentes varía de un producto a otro. Esta circunstancia genera un incentivo para recomendar productos que devenguen comisiones recurrentes más elevadas en lugar de aquellos que generen comisiones inferiores. Asimismo, tenemos un incentivo para recomendar productos que generen comisiones recurrentes, con independencia de su importe, frente a otros productos que no contemplen este tipo de remuneración. Para obtener más información sobre las comisiones recurrentes percibidas en relación con una inversión concreta, consulte el folleto informativo o el documento de oferta correspondiente a dicha inversión.

Comisiones de distribución y captación de inversiones en fondos de inversión

En determinados casos, MCS y sus profesionales financieros perciben remuneraciones de las entidades gestoras de fondos de inversión en relación con operaciones en las que se exime al cliente del pago de comisiones de venta, así como en otras circunstancias previstas en la documentación de oferta del fondo. Esta remuneración se denomina generalmente «comisión por captación de inversiones» (*finder's fee*) o concesión y suele oscilar entre el 0,25% y el 1,00% del importe de la operación. MCS también puede percibir concesiones de las entidades promotoras o patrocinadoras de otros tipos de productos de inversión. Estas comisiones varían en función del producto y, por lo general, se reparten entre MCS y el profesional financiero correspondiente. Las comisiones de distribución pueden alcanzar el 0,25% del importe de la operación en el caso de nuevas emisiones de certificados de depósito, bonos municipales y otros bonos con vencimiento a corto plazo, y hasta el 3,00% del importe de la operación en el caso de productos estructurados.

Pagos de incentivos de las entidades promotoras de productos de inversión

Determinadas compañías de seguros ofrecen a los profesionales financieros pagos de incentivos, denominados habitualmente «bonificaciones por permanencia o retención», calculados en función del importe de los activos de los clientes que dichos profesionales hayan destinado a productos de la compañía aseguradora. Aunque actualmente MCS no participa en estos programas de incentivos, puede, de forma ocasional, aceptar dichos pagos y compartirlos, con carácter excepcional y por una sola vez, con un profesional financiero que se haya incorporado recientemente a MCS y que tuviera derecho a percibirlos a través de la entidad de intermediación de valores con la que mantenía anteriormente su relación profesional.

Remuneraciones en especie

Los empleados y profesionales financieros de Mora pueden recibir remuneraciones en especie de las entidades promotoras o patrocinadoras de productos de inversión que no estén vinculadas a ningún cliente u operación de inversión en particular. Estas remuneraciones pueden incluir obsequios cuyo valor anual sea inferior a 100 dólares estadounidenses, invitaciones ocasionales a cenas o entradas para acontecimientos deportivos, así como el reembolso de gastos relacionados con reuniones formativas, talleres o eventos dirigidos a clientes, o iniciativas de marketing o publicidad, incluidos servicios destinados a la identificación y captación de clientes potenciales. Asimismo, las entidades promotoras o patrocinadoras de productos de inversión pueden asumir directamente o reembolsar a Mora y/o a sus profesionales financieros los gastos asociados a actividades educativas o de formación a las que puedan asistir los empleados y profesionales financieros de Mora, así como los costes relacionados con conferencias y eventos organizados o patrocinados por Mora.

Remuneraciones de terceros percibidas en el marco de los mecanismos de inversión automática de saldos de efectivo

En el caso de las cuentas mantenidas en Pershing LLC a través de MCS, los saldos de efectivo no invertidos pueden destinarse automáticamente a un fondo del mercado monetario mediante un mecanismo de inversión automática de saldos de efectivo (*cash sweep*). En estos casos, MCS percibe de las entidades promotoras de dichos fondos una remuneración por servicios de apoyo a la comercialización, que oscila entre el 0,15% y el 0,75% de los activos invertidos en los fondos del mercado monetario. Estos pagos son adicionales a otras comisiones percibidas por MCS y pueden compartirse con sus profesionales financieros.

Se recomienda a los clientes que comparen las condiciones, los tipos de interés, los importes mínimos exigidos y otras características del programa de inversión automática de saldos de efectivo (*sweep program*) con las de otros tipos de cuentas y productos de inversión destinados a la gestión de la liquidez. Esta remuneración genera un incentivo económico para que MCS mantenga la custodia de los activos de sus clientes en Pershing y recomiende operaciones o servicios que impliquen la utilización de dicha entidad.

APARTADO 4 | COSTES DE LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN Y CONFLICTOS DE INTERESES ASOCIADOS

Los profesionales financieros formulan recomendaciones sobre una amplia gama de productos de inversión, incluidos acciones, bonos, fondos cotizados (ETF), fondos de inversión, productos de renta vitalicia e inversiones alternativas. Cada tipo de producto de inversión conlleva riesgos específicos, y muchos de estos productos están sujetos a comisiones y gastos propios, independientes y adicionales a las comisiones y remuneraciones que perciben MCS y sus profesionales financieros. Puede obtener más información sobre dichos riesgos, así como sobre las comisiones y los gastos asociados a cada producto de inversión, consultando su folleto informativo, el memorando de oferta u otros documentos de información y divulgación correspondientes.

A continuación, se indican los rangos habituales de gastos asociados a algunos de los productos de inversión que comercializamos. En la mayoría de los casos, estos gastos son adicionales a las comisiones y honorarios que MCS percibe por la prestación de sus servicios de intermediación de valores.

- ***Fondos cotizados (ETF).*** Los ratios de gastos oscilan entre el 0,05% y el 1,00%.
- ***Fondos de inversión.*** Las ratios de los gastos pueden variar en función del tipo de fondo de inversión que se adquiera. En el caso de los fondos de gestión activa, el ratio de gastos medio oscila entre el 0,50% y el 1,00%, mientras que, en los fondos de inversión indexados de gestión pasiva, la media se sitúa en el 0,20%.
- ***Inversiones alternativas.*** Los gastos anuales habituales oscilan entre el 0,80% y el 6,00%, excluidas las comisiones de intermediación o las comisiones percibidas por la entidad encargada de la gestión de la distribución. Estos gastos pueden incluir comisiones de gestión, comisiones de adquisición, comisiones por desinversión, comisiones vinculadas a los resultados, gastos de constitución y oferta, comisiones y gastos de los fondos subyacentes adquiridos, así como pagos de intereses derivados de la financiación mediante recursos ajenos.

Selección de clases de participaciones y fondos de inversión

MCS ofrece distintas clases de participaciones de fondos de inversión. Por ejemplo, determinadas clases de participaciones de fondos de inversión, habitualmente denominadas «Clase A», están sujetas a una comisión de venta inicial y a una comisión recurrente de mantenimiento. En el caso de otras clases de participaciones de fondos de inversión, generalmente denominadas «Clase C», no se aplica ninguna comisión de venta inicial. Sin embargo, estas participaciones están sujetas a una comisión recurrente de mantenimiento y a una comisión de reembolso diferida y contingente, que se cobra al inversor si solicita el reembolso de su inversión dentro de un determinado período posterior a la adquisición. En función del período durante el cual se mantenga la inversión en el fondo y de otros factores, una clase de participaciones puede resultar menos costosa para el inversor que otra. Asimismo, la remuneración percibida por MCS y el profesional financiero puede ser mayor o menor dependiendo de la clase de participaciones seleccionada. Debido a sus características y a su estructura de comisiones de venta, los fondos de inversión suelen estar

concebidos, con carácter general, como inversiones a largo plazo. Las compras y ventas frecuentes de participaciones de fondos de inversión pueden dar lugar a comisiones de venta significativas, salvo que las operaciones se limiten a traspasos o cambios entre fondos de inversión ofrecidos por una misma entidad promotora o gestora que permita realizar dichos cambios sin aplicar comisiones de venta adicionales. MCS cuenta con políticas y procedimientos diseñados para detectar y prevenir la rotación excesiva entre fondos de inversión. No obstante, se recomienda a los clientes que supervisen sus cuentas y consulten con su profesional financiero cualquier operación frecuente de compra y venta de participaciones de fondos de inversión.

Algunas de las clases de participaciones o fondos de inversión que ofrecemos no están sujetos a comisiones de venta iniciales a nuestro favor y generan comisiones recurrentes de mantenimiento reducidas o nulas. Estos productos se conocen como «fondos sin comisión de entrada» (*no-load funds*). MCS pone estos fondos a disposición únicamente de determinados clientes o a través de algunos de sus programas específicos. No obstante, podemos percibir otras formas de remuneración de las entidades promotoras o gestoras de estos fondos, como pagos derivados de acuerdos de participación en los ingresos.

MCS también ofrece diversos fondos de inversión y ETF, algunos de los cuales presentan estrategias de inversión similares o idénticas, pero estructuras de comisiones diferentes. Por ejemplo, un fondo de inversión diseñado para replicar un índice bursátil, como el S&P 500, puede estar sujeto a comisiones más elevadas o de distinta naturaleza que las de un ETF diseñado para replicar ese mismo índice. El hecho de que un fondo de inversión o un ETF resulte más costoso que otro con una estrategia de inversión similar o idéntica puede depender de factores como el período de mantenimiento de la inversión, el importe de la inversión inicial y otras circunstancias. MCS y sus profesionales financieros pueden percibir una remuneración mayor por un determinado fondo de inversión o ETF que por otro, lo que genera un incentivo económico para recomendar aquellos productos que proporcionen una remuneración más elevada.

APARTADO 5 | **REFERENCIAS DE CLIENTES, OTRAS FORMAS DE REMUNERACIÓN Y OTROS CONFLICTOS DE INTERESES**

Remuneraciones por la captación y recomendación de clientes

MCS ofrece programas en virtud de los cuales remunera a determinados profesionales, como abogados o contables, así como a otros terceros, por la remisión de clientes potenciales. En uno de estos programas, MCS remunera a dichos profesionales por las recomendaciones dirigidas exclusivamente a su actividad de intermediación, y los clientes deben reconocer expresamente que el profesional correspondiente percibe una remuneración por dicha recomendación. En otro programa, estos profesionales pueden registrarse como representantes de Mora y participar en el reparto de las comisiones de intermediación de valores y de los honorarios de asesoramiento relacionados con la recomendación.

MCS y sus profesionales financieros pueden suscribir acuerdos con terceros y otros intermediarios financieros para la identificación y captación de clientes potenciales, la realización de actividades de marketing y/o la recomendación de clientes, incluidos acuerdos destinados a presentar nuevos clientes a dichos terceros. Los honorarios abonados por estos servicios pueden estructurarse de diversas formas, incluidas cantidades fijas periódicas, honorarios de incentivo, comisiones por operaciones, honorarios de gestión, honorarios por resultados, participaciones preferentes en los beneficios y comisiones o remuneraciones vinculadas a intereses, que se reparten entre MCS y sus profesionales financieros.

Operaciones con financiación mediante crédito (*Margin*)

MCS ofrece a sus clientes la posibilidad de adquirir valores mediante financiación a crédito, modalidad conocida como «compra de valores con margen» (*margin purchases*). Cuando un cliente adquiere valores mediante una operación con margen, la entidad depositaria de MCS (Pershing LLC) le concede una línea de crédito y aplica intereses sobre el saldo deudor correspondiente. Una parte de dichos intereses se comparte posteriormente con MCS. MCS tiene un incentivo económico para fomentar la utilización de financiación mediante cuentas de margen, ya que percibe remuneraciones en forma de intereses, comisiones por operaciones y otros

cargos asociados a las inversiones realizadas con fondos prestados. Por tanto, mantiene un incentivo para recomendar la apertura y utilización de cuentas de margen (*margin accounts*). Este incentivo económico genera un conflicto de intereses, en la medida en que MCS y sus profesionales financieros se benefician de la decisión del cliente de recurrir a financiación y asumir los distintos gastos, comisiones e intereses anteriormente descritos. Si está considerando realizar operaciones con margen, le recomendamos que consulte el contrato de financiación mediante cuenta de margen de Pershing (*Margin Agreement*), así como la documentación informativa correspondiente, para obtener información adicional sobre sus condiciones y riesgos.

Corrección de errores en las operaciones

Si un cliente mantiene una cuenta en Pershing LLC a través de MCS y se produce un error en una operación imputable a MCS, esta procederá a cancelar la operación en la cuenta del cliente y a eliminar de dicha cuenta cualquier pérdida económica ocasionada al cliente como consecuencia del error. Si resulta necesario corregir una operación debido a una negligencia o error del cliente (por ejemplo, cuando este no abona íntegramente el importe de una compra, proporciona instrucciones incorrectas o no entrega los valores negociables necesarios para efectuar una liquidación antes de la fecha de liquidación de la operación), MCS procederá a cancelar la operación y el cliente asumirá cualquier pérdida económica que se derive de dicha cancelación. En el caso de una operación que requiera una corrección y que haya generado una ganancia económica para el cliente, dicha ganancia podrá retirarse de su cuenta, lo que puede suponer un beneficio económico para MCS, destinado a compensar pérdidas anteriores derivadas de errores en la ejecución de operaciones.

Traspasos de activos de planes de jubilación (*rollovers*)

Si un cliente decide traspasar los activos de un plan de jubilación, como un plan 401(k), a una cuenta individual de jubilación («IRA»), tenemos un incentivo económico para recomendarle que invierta dichos activos a través de MCS, ya que percibiremos una remuneración por ellos, por ejemplo, en forma de comisiones, honorarios y/o pagos de terceros. El cliente debe tener en cuenta que dichas comisiones y remuneraciones probablemente serán superiores a las que abona en el marco de su plan de jubilación y que, además, pueden aplicarse gastos de custodia y otras comisiones de mantenimiento. Dado que, por lo general, los valores mantenidos en un plan de jubilación no se transfieren directamente a una cuenta IRA, su venta o liquidación antes del traspaso puede dar lugar a la aplicación de comisiones por operaciones y comisiones de venta adicionales a las que el cliente ya hubiera abonado por las operaciones realizadas en el marco del plan de jubilación.

Limitaciones en las recomendaciones de inversión

MCS y sus profesionales financieros suelen ofrecer y recomendar productos de inversión de entidades promotoras o patrocinadoras con las que MCS ha suscrito acuerdos de comercialización y distribución. Otras entidades pueden ofrecer productos y servicios que no están disponibles a través de MCS, o bien productos y servicios de inversión idénticos o similares a un coste inferior. Asimismo, MCS puede ofrecer determinados productos exclusivamente a través de cuentas de intermediación de valores (*brokerage accounts*), aunque exista una versión del mismo producto que pueda contratarse a un coste inferior mediante una cuenta de asesoramiento en materia de inversiones, y viceversa. Antes de poner en práctica cualquier recomendación de inversión, se recomienda al cliente que consulte con su profesional financiero si el producto o la entidad promotora o patrocinadora recomendados forman parte de la lista de productos y entidades aprobados por MCS.

La gama de productos y servicios ofrecidos por determinados profesionales financieros también puede ser más limitada que la disponible a través de otros profesionales financieros. La capacidad de un profesional financiero para ofrecer determinados productos y servicios depende de las licencias y autorizaciones de que disponga, de su formación o de las restricciones establecidas por las políticas de la sucursal u oficina a la que esté adscrito. Por ejemplo, un profesional financiero que cuente con las licencias Series 6, Series 63 y la licencia de agente de seguros de vida está limitado a la comercialización de valores emitidos por sociedades de inversión, como participaciones de fondos de inversión y contratos de renta vitalicia variable. Por su parte, un profesional financiero que disponga de las licencias Series 7, Series 63 y la licencia de agente de seguros de vida puede ofrecer una gama más amplia de soluciones de inversión, incluidos todos los valores autorizados para su comercialización, así como acciones individuales, bonos e inversiones alternativas, entre otros productos. Asimismo, un profesional financiero puede estar autorizado exclusivamente

para prestar servicios de intermediación de valores, pero no servicios de asesoramiento en materia de inversiones, o viceversa. Para prestar servicios de asesoramiento en materia de inversiones, generalmente se exige que el profesional financiero esté registrado como representante de asesoramiento en materia de inversiones («IAR») en el estado en el que tenga establecido su sede de actividad profesional.

Se recomienda que consulte con su profesional financiero qué valores o servicios está autorizado o cualificado para comercializar o prestar, así como su capacidad para gestionar y prestar servicios relacionados con las inversiones que usted transfiera a MCS desde otra entidad. Asimismo, se recomienda verificar las licencias y autorizaciones de las que dispone su profesional financiero a través del sistema FINRA BrokerCheck, disponible en http://brokercheck.finra.org.

Remuneración de determinados empleados de Mora

Determinados empleados de Mora proporcionan recursos y servicios de apoyo comercial a los profesionales financieros que ofrecen distintos tipos de productos, programas, plataformas y servicios de intermediación de valores y de asesoramiento en materia de inversiones. La remuneración que Mora abona a estos empleados puede variar en función de diversos factores, incluidos el volumen de activos gestionados o mantenidos en el programa correspondiente y los ingresos que Mora obtiene de la comercialización de dichos productos y servicios. Estos comerciales tienen, por tanto, un incentivo económico para promover entre los profesionales financieros determinados programas y plataformas de Mora frente a otros programas o plataformas o a alternativas disponibles a través de terceros.

Cuentas de asesoramiento en materia de inversiones – Intermediación dirigida

Cuando un cliente contrata a MCM para gestionar su cuenta mantenida en Pershing LLC a través de MCS, ya sea con carácter discrecional o no discrecional, otorga a MCM la facultad de seleccionar a los broker-dealers a través de los cuales se cursarán y ejecutarán las operaciones correspondientes a sus cuentas de asesoramiento en materia de inversiones. La política y práctica habitual de MCM consiste en procurar obtener las mejores condiciones de precio y calidad de ejecución, que resulten competitivas en relación con el valor de cada operación, de conformidad con el principio de mejor ejecución (*best execution*). Al seleccionar un broker-dealer u otro intermediario financiero, MCM tendrá en cuenta aquellos factores que, de buena fe y conforme a su criterio profesional, considere razonables y adecuados atendiendo a las circunstancias de cada caso.

MCM canaliza habitualmente las operaciones de intermediación de valores a través de MCS. Determinados clientes pueden optar por designar a un broker-dealer específico para la ejecución de sus operaciones. La designación de un intermediario de valores específico para la ejecución de las operaciones puede impedir que el cliente obtenga las condiciones de ejecución más favorables, lo que podría ocasionarle costes adicionales.

MCS aplica a las cuentas de asesoramiento gestionadas por MCM comisiones de ejecución y recargos o descuentos sobre el precio (*markups/markdowns*) inferiores a los que habitualmente aplica a las cuentas de intermediación de valores, en relación con los costes de ejecución de las operaciones realizadas por cuenta de los clientes de MCM. MCS no comparte con MCM las mencionadas comisiones de ejecución ni los recargos o descuentos sobre el precio (*markups/markdowns*). Estas comisiones y remuneraciones son retenidas íntegramente por MCS, lo que también beneficia indirectamente a los propietarios de MCM, dado que ambas entidades se encuentran bajo una estructura de propiedad común. Las tarifas, comisiones de ejecución y recargos o descuentos sobre el precio aplicados por MCS son adicionales a las comisiones y gastos de compensación y liquidación que pueda cobrar la entidad encargada de dichos servicios (*clearing firm*). Las comisiones de compensación y liquidación, así como los demás gastos asociados a las operaciones, son independientes de los honorarios de asesoramiento en materia de inversiones cobrados por MCM. MCS mantiene un cuadro de tarifas y comisiones negociado con Pershing que, en determinados casos, incluye un recargo sobre las comisiones cobradas por la entidad encargada de los servicios de compensación y liquidación. En virtud de esta estructura, MCS obtiene beneficios económicos adicionales (ingresos) derivados de las tarifas y comisiones negociadas o de la prestación de servicios adicionales, en función del volumen de operaciones atribuible a las cuentas de asesoramiento en materia de inversiones.

MCS es un intermediario de valores de carácter introductor (*introducing broker-dealer*) que realiza la compensación y liquidación de sus operaciones a través de Pershing LLC. MCM evalúa determinados factores a la hora de seleccionar

a MCS como su principal intermediario de valores designado para la ejecución de operaciones en las cuentas de sus clientes de asesoramiento en materia de inversiones. A continuación, se detallan los principales criterios que MCM tiene en cuenta al evaluar su relación con MCS:

- MCS cuenta con experiencia y conocimientos especializados en los mercados y tipos de valores en los que se desea invertir.
- MCS tiene capacidad para ejecutar operaciones directamente en los mercados seleccionados.
- Pershing LLC es una entidad depositaria cualificada.
- El conocimiento mutuo y la estrecha relación entre los operadores de MCS y el personal de asesoramiento en materia de inversiones facilitan la comunicación y permiten tramitar con mayor rapidez las instrucciones de ejecución.
- La capacidad para prestar servicios a clientes extranjeros y los costes correspondientes, incluidas las comisiones de intermediación, los cargos por operación (*ticket charges*) y otras tarifas por servicios, en comparación con los aplicados por otras entidades de compensación y liquidación que ofrecen servicios similares.
- La eficiencia y precisión de los servicios de ejecución, compensación y liquidación de operaciones prestados por Pershing LLC.
- La capacidad de respuesta de los equipos de atención al cliente de Pershing y MCS.
- El compromiso de MCS y Pershing con el desarrollo tecnológico y la protección de la información confidencial.
- Ni MCS ni Pershing han proporcionado indicación o manifestación alguna de que no puedan cumplir sus obligaciones financieras o de que se encuentren en riesgo de insolvencia.
- La rapidez en la prestación del servicio al cliente y el grado de control sobre la calidad de dicho servicio cuando se utiliza MCS.
- La reputación general y la integridad profesional de Pershing.

Debido a la estructura de propiedad común, la doble vinculación de determinados representantes con ambas entidades y la percepción de remuneraciones adicionales, tanto su representante de asesoramiento en materia de inversiones como MCM se encuentran sujetos a un conflicto de intereses, al existir incentivos económicos para recomendar y ejecutar operaciones a través de MCS. Asimismo, cabe señalar que la utilización de los servicios de Pershing y MCS permite a los profesionales de Mora ejercer un grado de control sobre la calidad del servicio y las condiciones económicas aplicadas que, por lo general, no puede alcanzarse cuando los clientes recurren a otras entidades depositarias independientes.

APARTADO 6 | **REMUNERACIÓN DE LOS PROFESIONALES FINANCIEROS, COMISIONES Y CONFLICTOS DE INTERESES ASOCIADOS**

Mora remunera a sus profesionales financieros de conformidad con lo establecido en sus respectivos contratos laborales o contratos de prestación de servicios como profesionales independientes. A continuación se describen las remuneraciones y otros beneficios que los profesionales financieros de Mora perciben de la entidad, tanto si mantienen una relación laboral como si prestan sus servicios en calidad de profesionales independientes:

Remuneración variable

Mora suele abonar a sus profesionales financieros un porcentaje de los ingresos que generan por la comercialización de determinados productos y servicios y, cuando cuentan con un doble registro, también un porcentaje de los ingresos derivados de los activos sujetos a asesoramiento en materia de inversiones. El porcentaje percibido puede variar, generalmente entre el 50% y el 90%, en función del acuerdo suscrito entre el profesional financiero y Mora, así como del producto o servicio de inversión recomendado. Esta remuneración puede ser superior o inferior a la que dicho profesional percibiría en otra entidad de intermediación de valores y/o de asesoramiento en materia de inversiones. Estos pagos pueden incluir bonificaciones calculadas en función del volumen de activos respecto de los cuales el profesional financiero presta servicios o de los ingresos que genera. Cuando la remuneración está vinculada a determinados niveles de producción comercial o de activos, el profesional financiero tiene un incentivo económico para alcanzar dichos niveles. Asimismo, Mora puede abonar remuneraciones a gestores de inversiones y otros responsables de gestión en función de la comercialización de productos y servicios. En determinados casos, los profesionales financieros destinan una parte de su remuneración a otros profesionales

financieros como contraprestación por la realización de funciones de supervisión y/o por la prestación de servicios de apoyo administrativo o comercial. Estos acuerdos de remuneración generan un conflicto de intereses, ya que pueden influir en la capacidad de los profesionales para desempeñar adecuadamente determinadas funciones de apoyo o responsabilidades de supervisión. Mora y su equipo directivo tienen la obligación de supervisar la actividad de los profesionales financieros y pueden decidir poner fin a la vinculación profesional de un determinado profesional financiero con Mora en función de su desempeño, de la existencia de un incidente disciplinario o de otros factores. El volumen de ingresos generado por un profesional financiero constituye una fuente de conflicto de intereses a la hora de valorar la conveniencia de poner fin a su vinculación profesional con Mora.

Otros beneficios

Mora cobra a sus profesionales financieros diversas comisiones y tarifas, de conformidad con lo establecido en sus respectivos contratos de prestación de servicios como profesionales independientes o contratos laborales, por conceptos que incluyen, entre otros, la ejecución de operaciones, los servicios administrativos, los seguros, la supervisión de determinadas actividades profesionales externas, los servicios tecnológicos y las licencias y autorizaciones profesionales. En función de las circunstancias, estas comisiones y tarifas pueden hacer que la oferta o recomendación de determinados productos o servicios resulte más o menos rentable para el profesional financiero en comparación con otras alternativas. En determinados casos, estas comisiones y tarifas se reducen en función del volumen global de actividad comercial generado por el profesional financiero o del importe de los activos respecto de los cuales presta servicios. Esto genera un incentivo económico para que el profesional financiero le recomiende incrementar el importe invertido en su cuenta o realizar operaciones con mayor frecuencia. Las comisiones por operaciones que se cobran a su profesional financiero también pueden variar en función del instrumento financiero concreto que este recomiende. Por ejemplo, las comisiones por operaciones que un profesional financiero debe abonar a MCS por la compra o venta de participaciones de un fondo de inversión para su cuenta pueden variar de un fondo a otro, lo que genera un incentivo económico para que dicho profesional recomiende el fondo que conlleve la comisión por operación más reducida.

Remuneración por incorporación de profesionales y apoyo operativo

Si un profesional financiero se ha incorporado recientemente a Mora tras haber trabajado en otra entidad de servicios financieros, puede percibir de Mora una remuneración vinculada a su contratación o incorporación. Estas remuneraciones pueden adoptar la forma de préstamos reembolsables o condonables, sujetos a condiciones de tipos de interés favorables en comparación con las aplicables a otros préstamos. En el caso de los préstamos condonables, generalmente se establece la obligación de reembolsarlos si el profesional financiero deja de prestar sus servicios a Mora antes de que transcurra un determinado período de tiempo o si no se cumplen otras condiciones previamente establecidas.

El importe de la remuneración vinculada a la incorporación de profesionales suele ser significativo en relación con los ingresos totales generados o la remuneración percibida por el profesional financiero en la entidad en la que prestaba anteriormente sus servicios. Estos pagos se calculan generalmente en función del volumen de negocio que el profesional financiero generaba en su anterior entidad, por ejemplo, como un porcentaje de los ingresos obtenidos, del volumen de activos respecto de los cuales prestaba servicios en dicha entidad o del importe de los activos que se transfieren a Mora. La percepción de esta remuneración genera un conflicto de intereses, ya que el profesional financiero tiene un incentivo económico para recomendar a los clientes que abran y mantengan una cuenta en Mora para recibir servicios de asesoramiento en materia de inversiones, intermediación de valores y/u otros servicios. Asimismo, dicho incentivo puede llevar al profesional financiero a recomendar la sustitución de determinados productos o servicios de inversión cuando las opciones de inversión que el cliente mantiene actualmente no estén disponibles a través de Mora, con el fin de obtener este tipo de beneficios o remuneraciones.

Actividades profesionales externas de los profesionales financieros

Los profesionales financieros pueden desarrollar determinadas actividades profesionales externas autorizadas por Mora, distintas de la prestación de servicios de intermediación de valores y de asesoramiento en materia de inversiones a través de la entidad. En determinados casos, un profesional financiero puede percibir mayores

remuneraciones, beneficios y compensaciones en especie por el ejercicio de dichas actividades externas que por los servicios prestados a través de Mora. Algunos profesionales financieros participan como socios generales, socios comanditarios, administradores o miembros de los consejos de administración de otras entidades financieras o no financieras, o actúan como emisores de valores objeto de colocaciones privadas. Asimismo, determinados profesionales financieros remiten clientes a estos otros proveedores de servicios y perciben comisiones por dicha recomendación. **A modo de ejemplo**, un profesional financiero puede prestar servicios de asesoramiento en materia de inversiones o de planificación financiera a través de una entidad de asesoramiento no vinculada a Mora, comercializar seguros mediante una empresa independiente o prestar servicios de administración a terceros para planes de jubilación a través de otra entidad. Un profesional financiero también puede comercializar seguros a través de una agencia de seguros no vinculada a Mora. En tales circunstancias, el profesional financiero estará sujeto a las políticas y procedimientos de la agencia de seguros externa en lo relativo a la comercialización de productos de seguros y podrá encontrarse expuesto a conflictos de intereses distintos de los que surgen cuando actúa en representación de Mora. El profesional financiero puede percibir remuneraciones, beneficios y compensaciones en especie a través de dicha agencia de seguros externa y, por tanto, tener un incentivo económico para recomendarle la contratación de productos de seguros al margen de Mora. Si contrata a un profesional financiero para la prestación de servicios ajenos a Mora, es recomendable que consulte con él cualquier duda relativa a la remuneración que percibe por dichos servicios, así como al tiempo que dedica a la atención de los clientes de Mora. Puede obtener información adicional sobre las actividades profesionales externas de su profesional financiero a través del sitio web de FINRA, disponible en http://brokercheck.finra.org así como solicitando directamente al profesional financiero una copia de la versión más reciente del suplemento de la Parte 2B del formulario ADV (Form ADV Part 2B Supplement).

Remuneración por otros servicios

Mora y sus profesionales financieros pueden ofrecer diversos tipos de programas, plataformas y servicios de asesoramiento en materia de inversiones y de intermediación de valores, y percibir remuneraciones de distinta naturaleza y cuantía en función del tipo de servicio, programa o plataforma que el cliente contrate o utilice. Estas diferencias en la remuneración pueden generar incentivos económicos para que los profesionales financieros recomienden determinados servicios, programas o plataformas que proporcionen mayores ingresos tanto a Mora como al propio profesional financiero, en comparación con otras alternativas. Por ejemplo, si tiene previsto realizar operaciones frecuentes de compraventa de valores en su cuenta, una cuenta de intermediación de valores, en la que se abona una comisión por cada operación, puede generar una remuneración mayor para su profesional financiero que una cuenta de asesoramiento en materia de inversiones, cuya remuneración se basa en el cobro de honorarios por los servicios de asesoramiento prestados.

APARTADO 7 | **OTRAS VINCULACIONES CON ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO**

MCS mantiene relaciones de vinculación con otras entidades del sector de los servicios financieros. MCS y MCM comparten instalaciones y oficinas y se encuentran bajo control común. Los asesores de MCM que cuentan con un doble registro pueden percibir remuneraciones vinculadas a las operaciones realizadas u otros incentivos económicos, adicionales a los derivados de los honorarios de asesoramiento en materia de inversiones abonados a MCM.