REMUNERACIÓN DE MORA CAPITAL 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 asesoramiento en materia de inversiones de Mora Capital Management, LLC («MCM») y la actividad de intermediación de valores vinculada a esta, desarrollada por Mora Capital Securities, LLC («MCS») (denominadas conjuntamente «nosotros», «nos» o «Mora»). Puede obtenerse información adicional sobre Mora y sus profesionales financieros a través del sitio web de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos («SEC»), disponible en www.sec.gov, o en el sitio web de la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera («FINRA»), disponible en http://brokercheck.finra.org.

APARTADO 1 | **INTRODUCCIÓN**

MCM es una entidad de asesoramiento en materia de inversiones registrada ante la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos («SEC») que presta servicios de asesoramiento a personas físicas, incluidas personas con patrimonios elevados, así como a fundaciones, fideicomisos, 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.

MCS es una entidad intermediaria de valores (broker-dealer) registrada ante la 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.

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 muchos profesionales financieros cuentan con un doble registro que les permite prestar 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 de asesoramiento en materia de inversiones («IAR») de la entidad de asesoramiento en materia de inversiones de Mora, especialmente cuando también cuentan con las licencias y autorizaciones necesarias para actuar como representantes registrados de MCS. 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, MCM y sus profesionales financieros están sujetos a **conflictos de intereses**. Estos conflictos de intereses se hacen más

evidentes cuando los clientes utilizan los servicios de custodia, compensación, liquidación y ejecución de operaciones de Pershing LLC a través de MCS. En estos casos, MCM y sus profesionales financieros que cuentan con un doble registro perciben remuneraciones tanto directamente de los clientes como, de forma indirecta, de las inversiones realizadas por estos. Los asesores son remunerados mediante una combinación de: (a) un porcentaje de los honorarios de asesoramiento percibidos por MCM; y (b) una participación en determinados ingresos generados por la plataforma cuando los clientes utilizan los productos y servicios de MCS (por ejemplo, comisiones por operaciones, gastos de custodia de valores y comisiones por servicios de mantenimiento y administración de cuentas). Los honorarios de asesoramiento remuneran a MCM por la prestación de servicios de asesoramiento a nivel de cartera y por el cumplimiento de sus obligaciones fiduciarias de supervisión, mientras que los cargos asociados a las operaciones cubren los costes operativos y los riesgos derivados de la ejecución de operaciones, la prestación de servicios similares a los de custodia a través del intermediario de valores vinculado y la realización de procedimientos de diligencia debida sobre los productos de inversión. Las prácticas de remuneración de Mora se fundamentan en el principio de equidad económica considerando la relación global con el cliente, y no cada operación de forma individual, y hacen especial hincapié en la transparencia y divulgación completa de la información, la libertad de elección del cliente y la prevención de posibles perjuicios para este. Asimismo, nuestra política establece que, con carácter general, los clientes no deberían soportar un coste total superior cuando utilizan el modelo de prestación de servicios a través de entidades vinculadas (mediante MCS) al que soportarían bajo un modelo independiente de estructura comparable (mediante una entidad depositaria externa).

En lo que respecta a los ingresos generados por la plataforma, MCS puede percibir una comisión o carga de venta (*sales load*) aplicada en el momento de la operación y, en determinados casos, una comisión de venta diferida (*deferred sales charge*). 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 que negocia por cuenta propia (*dealer*), MCS puede percibir una remuneración en forma de un recargo sobre el precio (*markup*) cuando vende valores a los clientes, o de un descuento sobre el precio de compra (*markdown*) cuando adquiere 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 MCS. Asimismo, MCS percibe remuneraciones recurrentes, habitualmente denominadas «comisiones de mantenimiento» (*trail payments*), derivadas de las inversiones realizadas por los clientes en fondos de inversión extranjeros (*offshore mutual funds*), durante todo el período en que estos mantengan dichas inversiones.

Además de la remuneración vinculada a las operaciones, MCS cobra 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.

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

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», «cargo por venta» o «comisión de colocación», suele abonarse en el momento de la operación 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. 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, que se facilita en el momento de la apertura de la cuenta y también está disponible previa solicitud. Con el fin de abordar y mitigar los posibles conflictos de intereses relacionados con nuestros asesores que cuentan con un doble registro, las comisiones y otros ingresos derivados de la negociación de acciones, ETF y opciones cotizadas quedan excluidos de los acuerdos de reparto de ingresos con dichos asesores. Por su parte, las comisiones correspondientes a operaciones con valores de renta fija ejecutadas por cuenta de clientes, en las que MCS actúa como agente, se comparten con los asesores. En el caso de los clientes de MCM, estas comisiones están sujetas a un límite máximo del 0,3 % del importe de la operación. 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, MCS obtiene 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, MCS obtiene 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 (*markup/markdown*) que MCS percibe de un cliente de MCM en una operación por cuenta propia realizada en el mercado secundario no supera el 0,30 % del valor del instrumento financiero. No obstante, en circunstancias excepcionales, dicho recargo o descuento puede superar este límite cuando se trate de valores negociados con descuentos significativos respecto de su valor nominal o de valores de difícil adquisición en el mercado, en cuyo caso se informará debidamente al cliente.

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 perciben 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 0,75% y el 1,50% 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. Algunos productos estructurados pueden ser objeto de amortización anticipada antes de su vencimiento, lo que puede incentivar a los clientes a reinvertir en productos similares y asumir el coste de una comisión de distribución o de colocación adicional.

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. En el caso de las cuentas de asesoramiento en materia de inversiones, únicamente realizaremos este tipo de operaciones de conformidad con lo dispuesto en la Regla 206(3) de la SEC y previa obtención del consentimiento por escrito tanto del cliente que vende los valores como del cliente que los adquiere.

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 algunos de ellos pueden compartirse con los profesionales financieros.

APARTADO 3 | **REMUNERACIONES PERCIBIDAS DE TERCEROS**

MCS y sus profesionales financieros pueden percibir 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 recurrentes

MCS percibe remuneraciones periódicas derivadas 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 de los activos que el cliente invierta en estos productos, mayor será la remuneración que MCS perciba en concepto de dichas comisiones. Por consiguiente, tenemos un incentivo económico para animar al cliente a incrementar el importe de sus inversiones en este tipo de productos. 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. Con el fin de abordar y mitigar los posibles conflictos de intereses con los asesores, MCS no comparte con estos las remuneraciones recurrentes generadas por las inversiones de los clientes de MCM. 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 percibe remuneraciones de la entidad promotora o patrocinadora de un fondo de inversión en relación con operaciones en las que se exime del pago de las comisiones de venta, o en otras circunstancias, según se describe 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 por captación de inversores y de distribución varían en función del producto y, por lo general, en el caso de las inversiones realizadas por clientes de MCM, no se comparten entre MCS y el profesional financiero.

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. Las entidades promotoras o patrocinadoras de productos de inversión también pueden sufragar o reembolsar a Mora y/o a sus profesionales financieros los gastos asociados a actividades educativas o de formación a las que puedan asistir empleados y profesionales financieros de Mora, así como los gastos relacionados con conferencias y eventos 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 invertirse automáticamente en un fondo del mercado monetario mediante un programa de inversión automática de saldos de efectivo (*sweep program*). 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, pero no se comparten con los 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 productos de inversión están sujetos a comisiones y gastos que son independientes y adicionales a las comisiones y remuneraciones que perciben Mora 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 correspondientes a algunos de los productos de inversión que Mora puede ofrecer. En la mayoría de los casos, estos gastos son adicionales a los honorarios y comisiones que Mora percibe por la prestación de sus servicios de asesoramiento en materia de inversiones e intermediación de valores.

- ***Fondos cotizados (ETF).*** Las 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. El ratio de gastos medio de los fondos de inversión de gestión activa oscila entre el 0,50% y el 1,00%, mientras que, en el caso de los fondos de inversión indexados de gestión pasiva, se sitúa en torno al 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 ofrece fondos de inversión sin comisión de venta (*no-load funds*) únicamente para determinados clientes institucionales o a través de algunos de nuestros programas. En estos casos, podemos percibir remuneraciones de las entidades promotoras o patrocinadoras de dichos fondos por otras vías, como mediante pagos derivados de acuerdos de reparto de 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 puede percibir una remuneración mayor por un determinado fondo de inversión o ETF que por otro, lo que genera un incentivo económico para que MCS recomiende el producto que le reporte una remuneración más elevada. En el caso de los clientes de MCM, MCS únicamente percibe remuneraciones relacionadas con la utilización de clases de participaciones destinadas a inversores minoristas en fondos de inversión extranjeros (offshore mutual funds).

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

Remuneraciones por la captación y recomendación de clientes

MCM ofrece programas en virtud de los cuales remunera a determinados profesionales, como abogados o contables, así como a otras personas, por la captación y recomendación de clientes. En uno de estos programas, MCM remunera a dichos profesionales por las recomendaciones dirigidas exclusivamente a su negocio de asesoramiento en materia de inversiones, y los clientes deben reconocer el pago por recomendación que se abona al profesional.

MCM 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. Las comisiones pagadas por estos servicios pueden estructurarse de diversas formas, entre las que se incluyen una comisión fija periódica, comisiones de incentivo, comisiones de gestión, comisiones por resultados, comisiones de promoción y comisiones por intereses, que se reparten entre MCM y sus profesionales financieros.

Operaciones con financiación mediante crédito (*Margin*)

MCS puede ofrecer a los clientes de Mora 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 se beneficia de su decisión de recurrir a financiación mediante préstamo y asumir las distintas comisiones y los intereses descritos anteriormente. 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 en dicha cuenta un error de ejecución de una operación imputable a Mora, MCS anulará la operación en la cuenta del cliente y eliminará de esta cualquier pérdida económica ocasionada al cliente como consecuencia de dicho 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

MCM y sus profesionales financieros suelen ofrecer y recomendar productos de inversión de entidades promotoras o patrocinadoras con las que MCS ha suscrito acuerdos de venta 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, Mora puede ofrecer determinados productos únicamente a través de cuentas de asesoramiento en materia de inversiones, aunque exista una versión del mismo producto que pueda adquirirse a un coste inferior mediante una cuenta de intermediación de valores, y viceversa. Antes de poner en práctica cualquier recomendación, debe consultar a su profesional financiero si el producto o la entidad promotora o patrocinadora recomendados figuran en la lista de productos aprobados por Mora.

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 autorizaciones o licencias de que disponga, de su formación y de las restricciones establecidas por las políticas internas aplicables. Por ejemplo, un profesional financiero puede estar autorizado únicamente 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 MCM desde otra entidad.

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. No todas las entidades de asesoramiento en materia de inversiones exigen a sus clientes que canalicen sus operaciones de intermediación de valores a través de un broker-dealer determinado. 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

Por lo general, Mora remunera a sus profesionales financieros mediante el pago de un porcentaje de los ingresos que generan en concepto de honorarios de asesoramiento en materia de inversiones y, cuando cuentan con un doble registro, de los ingresos derivados de la venta de determinados productos y servicios. El porcentaje percibido puede variar, normalmente entre el 50% y el 90%, en función del acuerdo suscrito entre el profesional financiero y Mora y del tipo de servicios de asesoramiento en materia de inversiones prestados. Esta remuneración puede ser superior o inferior a la que el profesional financiero percibiría en otra entidad 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. 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, especialmente a aquellos que cuentan con un doble registro, diversas comisiones y cargos en virtud de sus contratos de prestación de servicios como profesionales independientes o de sus 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 o 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.

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 asesoramiento en materia de inversiones e intermediación de valores a través de Mora. En determinados casos, un profesional financiero puede percibir, por el ejercicio de dichas actividades externas, una remuneración, prestaciones y beneficios no dinerarios superiores a los que obtendría 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 consultar información adicional sobre sus profesionales financieros consultando la versión más reciente de su suplemento, Parte 2B del formulario ADV.

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 prevé realizar operaciones de compraventa de valores con poca frecuencia en su cuenta, una cuenta de intermediación de valores en la que abone una comisión por cada operación puede generar una remuneración inferior para su profesional financiero que una cuenta de asesoramiento en materia de inversiones, en la que la remuneración se percibe en forma de honorarios de asesoramiento en materia de inversiones.

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.