



Política de Mejor Ejecución

Última actualización – agosto 2022



Tabla de contenidos

| | |
|--|------------------------------------|
| 1. Introducción | 3 |
| 2. Marco normativo | 3 |
| 3. Requisitos de Mejor Ejecución | 3 |
| 4. Política de Mejor Ejecución | 5 |
| 4.1. General | 5 |
| 4.2. Departamento de Negociación | 5 |
| 4.2.1. Responsabilidades, Procedimientos y Controles – Mejor Ejecución | 5 |
| 4.3. Factores de Mejor Ejecución | 7 |
| 4.3.1. Precio | 7 |
| 4.3.2. Costos | 8 |
| 4.3.3. Velocidad de ejecución | 9 |
| 4.3.4. Probabilidad de ejecución | 9 |
| 4.3.5. Probabilidad de liquidación | 10 |
| 4.3.6. Impacto de mercado | 10 |
| 4.4. Tipos de Orden(es) en la Negociación de Instrumentos: | 10 |
| 4.4.1. Orden(es) de mercado | 10 |
| 4.4.2. Orden(es) pendiente(s) | 11 |
| 4.4.3. Take Profit | 11 |
| 4.4.4. Stop Loss | 11 |
| 4.5. Prácticas de ejecución: | 12 |
| 4.5.1. Slippage | 12 |
| 4.6. Criterios de Mejor Ejecución | Error Marcador no definido. |
| 4.6.1. Instrucción específica del cliente | 14 |
| 4.7. Ejecución de Órdenes de Clientes y Controles de Deficiencias | 14 |
| 4.7.3. Controles de riesgos | 16 |
| 4.8. Lugares de ejecución y criterios de selección | 17 |
| 5. Monitoreo continuo | 19 |

1. Introducción

El objeto de la Política de Mejor Ejecución de **MODMOUNT SERVICES LIMITED** (en adelante la “Compañía”)

(en adelante, la “Política”) es establecer las políticas, procedimientos y medidas adoptadas por la Compañía para obtener, en la ejecución de órdenes, el mejor resultado posible para sus Clientes.

Esta Política se aplicará a todos los clientes.

Esta Política se aplicará al ejecutar las Órdenes del Cliente para el Cliente para todos los tipos de instrumentos financieros ofrecidos por la Compañía.

La Compañía se reserva el derecho de modificar la versión actual de esta Política en cualquier momento si dicha enmienda es necesaria como resultado de cualquier enmienda a la ley, cualquier reglamento, prácticas de ejecución utilizadas por la Compañía o por cualquier motivo que la Compañía considere adecuado.

En caso de modificación de la Política actual, todas las partes interesadas serán plenamente informadas sobre la modificación.

Esta Política formará parte integral del Manual de Operaciones Internas de la Compañía (en adelante, el “IOM”).

2. Marco normativo

La Política ha sido elaborada en base al siguiente marco regulatorio:

- a. Ley de Valores de 2007, modificada periódicamente.
- b. Reglamento sobre Valores (conducta comercial), 2008.

(En conjunto, los “Requisitos de Mejor Ejecución”).

3. Requisitos de Mejor Ejecución

El objetivo de los Requisitos de Mejor Ejecución es la ejecución de las órdenes en los términos más favorables para el Cliente.

La Empresa deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Tomar todas las medidas suficientes para obtener, al ejecutar las Órdenes de Clientes, el mejor resultado posible para sus Clientes teniendo en cuenta el precio, los costos, la velocidad, la probabilidad de ejecución y liquidación, el tamaño, la naturaleza o cualquier otra consideración relevante para la ejecución de la orden. No obstante, cuando exista una instrucción específica del Cliente, la Compañía ejecutará la orden en base a la instrucción específica.
- b. Cuando la Compañía ejecute una orden en nombre de un Cliente, el mejor resultado posible se determinará en términos de la contraprestación total, que representa el precio de los valores y los costos relacionados con la ejecución, que incluirá todos los gastos incurridos por el Cliente directamente relacionados con la ejecución de la orden, incluidas las tarifas del lugar de ejecución, las tarifas de compensación y liquidación y cualquier otra tarifa pagada a terceros por la ejecución de la orden.
- c. A los efectos de ofrecer el mejor resultado posible de conformidad con el párrafo (a), cuando haya más de un lugar que compita para ejecutar una orden sobre un valor, con el fin de evaluar y comparar los resultados, para el Cliente, que se lograrían si se ejecutara la orden en cada uno de los lugares de ejecución enumerados en esta Política a continuación y en el Resumen de mejores intereses y la Política de ejecución de órdenes de la Compañía disponibles en el sitio web de la Compañía que son capaces de ejecutar esa orden, las comisiones propias de la Compañía y los costos de ejecutar la orden en cada uno de los lugares de ejecución elegibles, se tendrán en cuenta en dicha evaluación.
- d. La Compañía no recibirá ninguna remuneración, descuento o beneficio no monetario por enrutar las órdenes del Cliente a un centro de negociación o centro de ejecución en particular que infrinja los requisitos sobre conflictos de intereses o incentivos.
- e. La Compañía deberá monitorear la efectividad de sus mecanismos de ejecución de órdenes según lo establecido en esta política con el fin de identificar y, en su caso, corregir cualquier deficiencia. La Compañía debe poder demostrar a sus Clientes, a petición de estos, que ha ejecutado sus órdenes en su mejor interés y de acuerdo con esta política.

4. Política de Mejor Ejecución

4.1. General

Para cumplir con los Requisitos de Mejor Ejecución, la Compañía ha establecido e implementa esta Política para obtener, para las órdenes de sus Clientes, el mejor resultado posible al ejecutar las Órdenes de los Clientes.

Esta Política describe los acuerdos y procesos de ejecución de la Compañía que involucran una combinación de atención al público y monitoreo de cumplimiento con el uso de sistemas que se basan en muestreo aleatorio y evaluaciones e informes posteriores a la ejecución de órdenes.

La Compañía ejecuta Órdenes de Clientes en relación con los siguientes instrumentos: CFDs sobre pares de divisas, CFDs sobre índices, CFDs sobre metales, CFDs sobre acciones, CFDs sobre materias primas.

Esta Política incluye a continuación, con respecto a los instrumentos, información sobre los diferentes lugares en los que la Compañía ejecuta las órdenes de sus Clientes y una cuenta de la importancia relativa que la Compañía asigna, de acuerdo con los criterios especificados en la Sección 4.6 siguiente, a los factores mencionados en la Sección 4.3, o el proceso mediante el cual la Compañía determina la importancia relativa de esos factores.

4.2. Departamento de Negociación

El Departamento de Negociación es responsable del seguimiento de la recepción, transmisión y ejecución ordenada a través de los sistemas electrónicos de la Compañía (plataforma de negociación en línea) de las órdenes del Cliente respecto a valores que la compañía está autorizada para ofrecer.

Además, el Departamento de Negociación actúa como punto de contacto principal entre el Cliente y la Compañía en relación con la recepción, transmisión y ejecución de órdenes.

La Compañía, al prestar el Servicio de negociación de Recepción y Transmisión de órdenes en relación con uno o más Valores y Ejecución de órdenes por cuenta de Clientes, deberá cumplir con la legislación para actuar de acuerdo con los mejores intereses de sus Clientes. La Compañía y el Departamento de Negociaciones tomarán todas las medidas suficientes para obtener el mejor resultado posible para sus Clientes como se describe a continuación en relación con la mejor ejecución.

4.2.1. Responsabilidades, Procedimientos y Controles – Mejor Ejecución

El Departamento de Negociación tiene, entre otras, las siguientes responsabilidades en relación con la mejor ejecución y cumple los procedimientos y controles que aquí se detallan:

- a. Garantizar que la recepción y transmisión de órdenes se dirijan al/los lugar/es de ejecución más apropiados de acuerdo con los procedimientos de esta política. Los proveedores de liquidez y precios tienen prioridad para cada clase de activo subyacente de acuerdo con su desempeño pasado a la hora de brindar un servicio confiable y los mejores precios y alcance de mercado.
- b. Responsabilidad por el registro preciso de las órdenes en la plataforma de la empresa para su transmisión a la contraparte o para la transmisión directa precisa a la contraparte.
- c. Debe monitorear y garantizar la exactitud de los precios entregados a los Clientes de acuerdo con la infraestructura/configuración y las contrapartes/lugares de ejecución de la Compañía.
- d. Mantener en el archivo el “Libro de Errores RTO” y el “Libro de Errores de Ejecución” donde se registran todos los errores en relación con la recepción y transmisión y ejecución de órdenes por parte de los Clientes. El Oficial de Cumplimiento y los Directores deben tener acceso a dichos registros para abordar con prontitud cualquier problema que pueda surgir y ser tomados en consideración para mejorar la infraestructura/configuración utilizada por la Compañía para la prestación de los Servicios comerciales.
- e. Debe monitorear y registrar los diferenciales ofrecidos desde los distintos centros de ejecución con relación a los valores ofrecidos por la Compañía para evaluar continuamente los lugares en uso y las condiciones de negociación que brindan.
- f. Supervisar y mantener registros de cada lugar de ejecución que el asociado cobre con respecto a las comisiones por transacciones y tasas de interés a un día.
- g. Supervisa y mantiene registros de las estadísticas de ejecución para determinar, entre otros, lo siguiente:
 - i. Velocidad de ejecución.
 - ii. El tamaño de la orden, si fue ejecutado total o parcialmente.
 - iii. Precio solicitado por el Cliente versus precio ejecutado, para determinar cualquier posible slippage.
 - iv. Seguimiento de posibles rechazos o recotizaciones.
 - v. Slippage
- h. Se toman en consideración y registran los siguientes factores adicionales:

- i. Debe garantizar la estabilidad de los precios para que no ocurran cotizaciones frecuentes fuera del mercado (Comparación en vivo de precios con proveedores de datos de mercado independientes o centros de ejecución)
- ii. El tamaño del libro de órdenes de los lugares de ejecución (tamaño superior del promedio del libro o alcance de mercado del lugar cuando corresponda verificarlo)
- iii. Los aspectos tecnológicos del lugar de ejecución y la confiabilidad.

Además de lo anterior, el Departamento de Negociación completará diariamente/semanalmente/mensualmente una hoja de cálculo que se utilizará para la evaluación de la Ejecución de las órdenes de los Clientes de la Compañía.

La cúpula directiva será responsable de mantener los registros de la evaluación, mientras que el Oficial de Cumplimiento será responsable de la revisión de esos registros. Estos registros se conservarán por un período no menor de siete (7) años.

4.3. Factores de Mejor Ejecución

La Compañía tiene en cuenta los siguientes criterios cuando ejecuta las órdenes de los Clientes o actúa en nombre de los Clientes:

- a. Las características del Cliente incluida la clasificación del Cliente como Minorista o Profesional;
- b. Las características del pedido del Cliente;
- c. Las características de los valores objeto de la orden;
- d. Las características de los lugares de ejecución a los que puede dirigirse la orden.

Al ejecutar las Órdenes, la Compañía tomará todas las medidas suficientes para lograr/obtener el mejor resultado posible (“Mejor Ejecución”) para sus Clientes.

4.3.1. Precio

Diferencial OFERTA – DEMANDA: Para cualquier instrumento determinado, la Compañía cotizará dos precios: el precio más alto (ASK) al que el Cliente puede comprar (adoptar una posición larga) ese instrumento, y el precio más bajo (BID) al que el Cliente puede vender (adoptar una posición corta) ese instrumento. En conjunto, los precios DEMANDA y de los instrumentos se denominan precios de la Compañía. La diferencia entre el precio más bajo y el más alto de un instrumento determinado es el diferencial.



Precios de la Compañía: La Compañía cotizará a los Clientes los precios proporcionados por el Lugar de Ejecución. El Centro de Ejecución calcula y proporciona sus propios precios negociables para un instrumento determinado con referencia a los precios del activo subyacente relevante, que el Centro de Ejecución obtiene de fuentes de referencia externas acreditadas de terceros (es decir, alimentadores de precios). La Compañía actualizará sus precios con tanta frecuencia como lo permitan las limitaciones de la tecnología y los enlaces de comunicación que se pueden proporcionar a los Clientes a través de la plataforma comercial de la Compañía.

La principal forma en que la Compañía garantizará que el Cliente reciba el mejor precio será para garantizar que el cálculo del diferencial de oferta/demanda se realice con referencia y se compare con una variedad de proveedores de precios subyacentes y fuentes de datos. La Compañía revisa periódicamente sus Centros de Ejecución para garantizar que se ofrezcan precios relevantes y competitivos.

En este sentido, la Compañía lleva a cabo ciertos controles de calidad ex ante y ex post para garantizar que los precios obtenidos y posteriormente transferidos a los Clientes sigan siendo competitivos. Dichos controles incluyen, entre otras, revisar la configuración/parámetros del sistema, comparar precios con fuentes de precios acreditadas, garantizar la simetría del diferencial ofrecido y comprobar la velocidad de actualización de los precios. El Gerente de Negociaciones y Operaciones será responsable, en conjunto con la función de TI, de realizar estos controles diariamente y mantener evidencia y registros de los controles realizados a este respecto o cualquier otro registro relevante de la plataforma/precios.

Además, el Departamento de Negociación revisará trimestralmente el precio histórico proporcionado por los Proveedores de Liquidez de la Compañía y lo comparará con sus pares del mercado para identificar cualquier desviación sustancial. Cuando se hayan identificado desviaciones negativas, el Departamento de Negociación notificará a la cúpula directiva de la Compañía los motivos de las desviaciones y propondrá acciones rectificativas.

A pesar de que la Compañía toma todas las medidas necesarias para obtener el mejor resultado posible para sus Clientes, no garantiza que al ejecutar una Orden su precio sea más favorable que el que podría estar disponible en otros lugares.

Órdenes pendientes: Órdenes como Buy Limit, Stop Loss y Take Profit para posiciones cortas abiertas se ejecutan al precio DEMANDA. Órdenes como Sell Limit, Stop Loss y Take Profit para posiciones largas abiertas se ejecutan al precio de OFERTA.

Si el precio alcanza una Orden establecida por el Cliente como por ejemplo: Stop Loss, Take Profit, Buy Limit, Sell Limit o, luego, estas Órdenes se ejecutan automáticamente. Sin embargo, en ciertas condiciones comerciales puede ser imposible ejecutar Órdenes (Stop Loss, Take Profit, Buy Limit, Sell Limit) al precio solicitado por el Cliente. En este caso, la Compañía tiene derecho a ejecutar la Orden al primer precio disponible. Esto puede ocurrir, por ejemplo, en momentos de rápidas fluctuaciones de precios, si el precio sube o baja en una sesión de negociación hasta tal punto que, según las reglas de la bolsa correspondiente, la negociación se suspende o restringe, o esto puede ocurrir en la apertura de sesiones de negociación. El nivel mínimo para colocar Stop Loss, Take Profit, Buy Limit, Sell Limit y órdenes, para un instrumento determinado, se especifica en el Acuerdo del Cliente y/o en el sitio web de la Compañía.

4.3.2. Costos

Para abrir una posición en algunos tipos de instrumentos, es posible que el Cliente deba pagar una comisión o tarifas de financiación, cuyo monto se publica en el sitio web de la Compañía.

Comisiones Las comisiones se pueden cobrar en forma de porcentaje del valor total de la operación o como cantidades fijas como se indica en el sitio web de la Compañía.

Tarifa de financiamiento: En el caso de las tarifas de financiación, el valor de las posiciones abiertas en algunos tipos de instrumentos aumenta o se reduce mediante una “tasa swap” diaria de tarifa de financiación durante toda la vida de los instrumentos (es decir, hasta que se cierra la posición). Las tarifas de financiamiento se basan en las tasas de interés vigentes en el mercado, que pueden variar con el tiempo, según se indica en el sitio web de la Compañía.

Para todos los tipos de instrumentos que ofrece la Compañía, las comisiones y tarifas de financiamiento no se incluyen en los precios cotizados de la Compañía y, en cambio, se cobran explícitamente en la cuenta del Cliente.

Si la Compañía en cualquier período decide no cobrar dichos costos, no se interpretará como una renuncia a sus derechos de aplicarlos en el futuro, con previo aviso al Cliente según el Acuerdo del Cliente que se encuentra en el sitio web de la Compañía. Dicho aviso puede enviarse personalmente al Cliente y/o publicarse en el sitio web de la Compañía.

4.3.3. Velocidad de ejecución

La Compañía le da una gran importancia a la ejecución de Órdenes de Clientes y se esfuerza por ofrecer una alta velocidad de ejecución dentro de las limitaciones de la tecnología y los enlaces de comunicaciones. Por ejemplo, en los casos en que los Clientes utilicen una conexión inalámbrica o una conexión de acceso telefónico o cualquier otro enlace de comunicación que pueda causar una mala conexión a Internet, esto puede causar una conectividad inestable con la plataforma comercial de la Compañía, lo que provocará que el Cliente realice sus Órdenes con retraso, y, por lo tanto, las Órdenes se ejecutarán al mejor o peor precio vigente ofrecido por la Compañía.

Además de lo anterior, varios otros factores, como la cantidad de solicitudes u órdenes recibidas en el servidor comercial, especialmente durante comunicados de prensa o períodos de alta volatilidad del mercado, pueden afectar la velocidad de ejecución de las órdenes del Cliente. A este respecto, la Compañía puede congelar o establecer un límite máximo de solicitudes/órdenes por segundo de la cuenta de cualquier Cliente que, debido al mayor número de solicitudes/órdenes, puede afectar el rendimiento general de los sistemas de la Compañía y afectar la velocidad de ejecución de las órdenes de otros Clientes.

El Departamento de Negociación será responsable de monitorear la velocidad de ejecución de las órdenes de los Clientes de manera continua, de acuerdo con los procedimientos prescritos en la Sección 4.2.

4.3.4. Probabilidad de ejecución

En algunos casos, puede que no sea posible concertar una orden para su ejecución, por ejemplo, entre otros, en los siguientes casos: durante las horas de noticias, momentos de inicio de sesiones de negociación, mercados volátiles donde los precios pueden subir o bajar significativamente y distanciarse de los precios declarados, cuando hay un movimiento rápido de precios, cuando no hay suficiente liquidez para la ejecución del volumen específico al precio declarado o se ha producido un evento de fuerza mayor.

En el caso de que la Compañía no pueda proceder con una orden con respecto al precio o tamaño u otro motivo, la orden no se ejecutará. Además, la Compañía tiene derecho, en cualquier momento y a su discreción, sin dar ningún aviso o explicación al Cliente, a rechazar o negarse a transmitir o disponer la ejecución de cualquier orden o solicitud o instrucción del Cliente en circunstancias explicadas en el Acuerdo del Cliente.

Cuando la Compañía pueda transmitir órdenes para su ejecución a un tercero (otro Centro de Ejecución), la probabilidad de ejecución depende del precio y la liquidez disponible de dicho otro tercero.

El Departamento de Negociación se responsabiliza de llevar a cabo los controles antes mencionados y mantener registros al respecto.

4.3.5. Probabilidad de acuerdo

La Compañía procederá a la liquidación de todas las transacciones una vez ejecutadas dichas transacciones. Los Valores ofrecidos por la Compañía no implican la entrega física del activo subyacente, por lo que no se liquidan físicamente.

4.3.6. Impacto de mercado

Algunos factores pueden afectar rápidamente el precio de los valores/productos subyacentes de los cuales se deriva el precio de cotización de la Compañía y también pueden afectar otros factores enumerados en este documento. La Compañía tomará todas las medidas suficientes para obtener el mejor resultado posible para sus Clientes.

La Compañía no considera la lista anterior exhaustiva y el orden en que se presentan los factores anteriores no se tomará como factor de prioridad.

4.4. Tipos de órdenes en la negociación de instrumentos:

La Compañía le brindará a los Clientes la opción de realizar las siguientes Órdenes:

4.4.1. Market Order

Una Market Order es una Orden para comprar o vender un instrumento lo antes posible al precio vigente en el mercado. La ejecución de esta Orden resulta en la apertura de una posición comercial. Los instrumentos se compran al precio de DEMANDA y se venden al precio de OFERTA. Las órdenes Stop Loss y Take Profit se pueden adjuntar a una Market order. Las Órdenes de Mercado se ofrecen para todo tipo de cuentas.

4.4.2. Orden pendiente

Se trata de una Orden para comprar o vender un instrumento en el futuro al mejor precio disponible una vez que se alcance un precio determinado. La Compañía ofrece los siguientes tipos de Órdenes Pendientes: Órdenes Buy Limit y Sell Limit para cuentas comerciales de instrumentos.

Una orden pendiente es una orden que permite al usuario comprar o vender un instrumento a un precio predefinido en el futuro. Estas órdenes pendientes se ejecutan una vez que el precio alcanza el nivel solicitado. Sin embargo, cabe señalar que, bajo determinadas condiciones comerciales, puede resultar imposible ejecutar estas Órdenes al precio solicitado por el Cliente. En este caso, la Compañía podrá ejecutar la Orden al primer precio disponible. Esto puede ocurrir, por ejemplo, en momentos de rápidas fluctuaciones del precio, subas o bajas en una sesión de negociación hasta tal punto que, según las normas de la bolsa correspondiente, la negociación se suspende o restringe, o hay falta de liquidez, o esto puede ocurrir en la apertura de las sesiones de negociación.

Cabe señalar que se pueden adjuntar Stop Loss y Take Profit a una orden pendiente. Además, las órdenes pendientes son válidas hasta su cancelación. Estas se ofrecen para todo tipo de cuentas.

4.4.3. Take Profit

La orden Take Profit está destinada a obtener ganancias cuando el precio del instrumento ha alcanzado un cierto nivel. La ejecución de esta Orden da como resultado el cierre completo de toda la posición. Siempre está conectada a una orden abierta, a una market order o a una orden pendiente. Bajo este tipo de orden, la plataforma de negociación de la Compañía verifica las posiciones largas con el precio de Oferta para cumplir con las disposiciones de esta orden (la orden siempre se establece por encima del precio de Oferta actual), y lo hace con el precio de Demanda para las posiciones cortas (la orden siempre se establece por debajo el precio de Demanda actual).

4.4.4. Stop Loss

La orden Stop Loss se utiliza para minimizar las pérdidas si el precio del instrumento ha comenzado a moverse en una dirección no rentable. Si el precio alcanza este nivel de stop loss, toda la posición se cerrará automáticamente. Dichas Órdenes están siempre conectadas a una orden abierta, a una market order o una orden pendiente. En este tipo de órdenes, la plataforma de negociación de la Compañía verifica las posiciones largas con el precio de OFERTA para cumplir con las disposiciones de esta orden (la orden siempre se establece por debajo del precio de OFERTA actual), y lo hace con el precio de DEMANDA para las posiciones cortas (la orden siempre se establece por encima del precio de DEMANDA actual).

4.5. Prácticas de Ejecución:

4.5.1. Slippage

Esta es la situación en el momento en que se presenta una Orden para su ejecución, el precio específico exhibido al Cliente podrá no estar disponible; por lo tanto, la Orden se ejecutará cerca o a una cantidad de pips del precio solicitado por el Cliente.

Si el precio ejecutado es mejor que el precio solicitado por el Cliente, esto se denomina slippage positivo.

Si el precio ejecutado es peor que el precio solicitado por el Cliente, esto se denomina slippage negativo.

El slippage ocurre con mayor frecuencia durante períodos de iliquidez o mayor volatilidad (por ejemplo, debido a anuncios de noticias, eventos económicos y aperturas de mercado y otros factores), lo que hace que sea imposible ejecutar una Orden a un precio específico.

El slippage también puede ocurrir con las órdenes Stop Loss, Take Profit y otros tipos de órdenes.

En tales casos, la Compañía se asegurará de que las Órdenes del Cliente se ejecuten al siguiente mejor precio disponible del precio especificado en una Orden específica.

La Compañía determina la importancia relativa que asigna, de acuerdo con los criterios antes mencionados, a los Factores de Mejor Ejecución según su criterio y experiencia comercial a la luz de la información disponible en el mercado y teniendo en cuenta las observaciones incluidas en el apartado 4.3. La Compañía asigna el siguiente nivel de importancia a los Factores de Mejor Ejecución:

| FACTOR | NIVEL DE IMPORTANCIA | OBSERVACIONES |
|--------|----------------------|--|
| Precio | Alta | La Compañía pone gran énfasis en la calidad y el nivel de los datos de precios que recibe de fuentes externas para proporcionar a los Clientes cotizaciones de precios competitivas. |
| Costos | Alta | La Compañía toma todas <i>las medidas necesarias</i> para mantener los costos de las transacciones del Cliente tan bajos y competitivos, en la medida de lo posible. |

| | | |
|---------------------------|-------|---|
| Velocidad de ejecución | Alta | La velocidad de ejecución y la oportunidad de mejorar los precios son fundamentales para cada operador y la Compañía monitorea repetidamente y de manera continua este factor para garantizar que mantenga altos estándares de ejecución. |
| Probabilidad de ejecución | Alta | Aunque la Compañía puede rechazar una orden de un Cliente, el objetivo principal es ejecutar todas las Órdenes de los Clientes, en la medida de lo posible. |
| Probabilidad de acuerdo | Medio | Consulte la descripción que corresponda en Factores de Mejor Ejecución (consulte la Sección 4.3). |
| Tamaño del pedido | Medio | Consulte la descripción correspondiente en Factores de Mejor Ejecución (Sección 4.3 anterior). |
| Impacto de mercado | Medio | Consulte la descripción correspondiente en Factores de Mejor Ejecución (Sección 4.3 anterior). |

Cuando la Compañía ejecute una orden en nombre de un Cliente, el mejor resultado posible se determinará en términos de la contraprestación total, que representa el precio de los valores y los costos relacionados con la ejecución, que incluirá todos los gastos incurridos por el Cliente que sean directamente relacionados con la ejecución de esa Orden, incluidas las tarifas del lugar de ejecución, las tarifas de compensación y liquidación y cualquier otra tarifa pagada a terceros relativas a la ejecución de la Orden.

Con el fin de ofrecer la mejor ejecución de las órdenes de los Clientes a través de los diversos Centros de Ejecución competidores de la Compañía, y a fines de evaluar y comparar los resultados para el Cliente que se lograrían al ejecutar la Orden en cada uno de los centros de ejecución que sean capaces de ejecutar esa Orden, las comisiones y costos propios de la Compañía por la ejecución de la orden en cada uno de los

centros de ejecución elegibles se tendrán en cuenta en dicha evaluación. La Compañía no estructurará ni cobrará comisiones de tal manera que discrimine de manera injusta entre los lugares de ejecución.

La Compañía cuenta con procedimientos y procesos para analizar la calidad de la ejecución, así como para monitorear la mejor ejecución.

El Departamento de Negociación, en este sentido, es responsable de medir y monitorear la competitividad de

los precios de la empresa frente a otros competidores importantes y proveedores de datos independientes y la velocidad de ejecución.

La actividad de seguimiento también incluye la simetría de slippage y rechazos, así como cualquier posible rechazo comercial.

El Departamento de Negociación será responsable de los controles antes mencionados e informará a la cúpula directiva de la Compañía la cual se encargará de controlar de forma continua que los cruces entre los distintos centros de ejecución se vean afectados.

La Compañía utilizará los lugares de ejecución que se especifican en la sección 4.8 para la prestación de sus servicios. La Compañía monitorea constantemente la evolución del panorama competitivo en el mercado de operadores de centros de ejecución y tiene en cuenta la aparición de nuevos actores, nuevas funcionalidades de centros o servicios de ejecución para determinar si es o no para el mejor interés de los Clientes continuar ejecutando sus órdenes a través del único o diversos centros de ejecución existentes de la Compañía.

La Mejor Ejecución se aplicará también en relación con los acuerdos de la Compañía al proporcionar servicios de corretaje de CFDs con respecto a Monedas Virtuales.

4.5.2. Instrucción específica del cliente

Siempre que haya una instrucción específica de un Cliente (por ejemplo, completa las partes requeridas en la plataforma de negociación de la Compañía al realizar una Orden), en relación con la Orden o un aspecto específico de la Orden, la Compañía organizará, en la medida de lo posible, la ejecución de la Orden del Cliente estrictamente de acuerdo con la instrucción específica.

4.6. Ejecución de órdenes de clientes y controles de deficiencias

La Compañía deberá cumplir las siguientes condiciones al ejecutar las órdenes de clientes:

- a. Toma las medidas razonables para negociar los mejores términos disponibles para el cliente cuando se negocia en nombre de este (**mejor ejecución**);
- b. Trata con sus Clientes y órdenes por cuenta propia de manera justa y oportuna (**ejecución justa**);
- c. Efectuará u organizará la ejecución de la orden tan pronto como sea posible después de haber acordado o decidido, a su discreción, efectuar u organizar la orden de un cliente para lograr **la ejecución oportuna**;
- d. Garantiza que las Órdenes ejecutadas en nombre de los Clientes se registren y asignen de manera rápida y precisa (**asignación justa**);
- e. En caso de que las órdenes de una transacción de un cliente se agreguen a una orden de una transacción por cuenta propia, o a una orden de una transacción de otro cliente, en la asignación subsiguiente, - No se dará preferencia injusta a uno mismo ni a ninguno de aquellos para quienes se negoció;
 - Cuando no puedan satisfacerse todas las órdenes, se dará prioridad al cumplimiento de las órdenes de las transacciones de los clientes.
- f. La Compañía deberá revelar en cada transacción si negocia con un cliente en su calidad de agente o por cuenta propia.
- g. Lleva a cabo las Órdenes de Clientes comparables de manera secuencial y oportuna, a menos que las características de la Orden o las condiciones prevalecientes en el mercado lo hagan impracticable, o los intereses del Cliente requieran lo contrario;
- h. Informa a un Cliente minorista sobre cualquier dificultad material relevante para la correcta ejecución de las órdenes tan pronto como tenga conocimiento de la dificultad.

El Departamento de Negociación supervisará la exposición total de los Clientes frente a la exposición del lugar de ejecución para garantizar que no haya deficiencias en las órdenes. En caso de que el Departamento de Negociación haya detectado un caso de este tipo, se seguirá el siguiente procedimiento:

- a. Tome inmediatamente acción para corregir la diferencia, ya sea a través de una orden manual directamente en un centro de ejecución o una orden mediante el sistema de negociación de la Compañía conectado al centro de ejecución.
- b. Informe al Director de tales deficiencias después de que se hayan tomado medidas.
- c. Proporcione al Director, un informe con la siguiente información:
 - i. Investigación sobre el motivo que provocó tal deficiencia

- ii. Corrija el informe de ingresos para garantizar que no haya pérdidas significativas
- iii. Informe acerca de los Clientes que hayan sido afectado
- iv. Medidas que se deben tomar para evitar estos casos

4.6.1. Confirmación e información periódica

Una vez ejecutada la operación, el cliente verá en su cuenta, y al final de cada día, un extracto con lo siguiente:

- a. Transacciones cerradas
- b. Operaciones abiertas
- c. Órdenes de trabajo
- d. Situación financiera

Lo anterior estará disponible dentro de las 24 horas siguientes al momento en que se haya ejecutado la operación.

4.6.2. Uso indebido de información privilegiada y confidencial

La Compañía no se beneficiará ni buscará obtener ganancias deliberadamente, ya sea para su cuenta propia, por cuenta de un cliente o de terceros, de información privilegiada en manos de sus funcionarios, empleados o agentes, ni ayudará a persona alguna con dicha información a beneficiarse a sí mismo.

4.6.3. Controles de riesgo

El Gerente de Negociaciones y Operaciones deberá tomar en consideración al monitorear la actividad del Cliente, los factores de riesgo asociados con la operación de recepción, transmisión y ejecución de órdenes en nombre de los Clientes, según lo definido por la gestión de riesgos, con el fin de minimizar el riesgo de saldos negativos, el riesgo de mercado, el abuso de sistema y mercado, y al mismo tiempo proteger la base de capital y la solidez financiera de la empresa. En este sentido se aplicarán los siguientes controles:

- a. Debe asegurarse en todo momento de que el margen disponible de los centros de ejecución frente al margen disponible de los Clientes sea suficiente para respaldar las operaciones comerciales. En caso de que la utilización del margen se esté agotando, el Departamento de Negociaciones debe informar

de inmediato a la cúpula directiva para que instruya al Departamento de Finanzas y Tesorería para que se agreguen fondos o líneas de crédito adicionales, si corresponde, en los lugares de ejecución.

- b. Debe monitorear las alertas, advertencias o actualizaciones de los centros de ejecución en relación con los ajustes de los valores que tengan más probabilidades de aumentar los requisitos de margen, e informar al Consejo con el fin de coordinar los ajustes que la empresa necesite para transferir a sus Clientes. El Departamento de Negociaciones deberá informar previamente a los Clientes por todos los medios de comunicación de dichos ajustes.
- c. Debe mantenerse actualizado con respecto a publicaciones de datos financieros, eventos políticos y otras noticias en conjunto con el Consejo para realizar todos los ajustes necesarios, si corresponde, proteger al Cliente y a la empresa de cualquier condición anormal del mercado que pueda resultar en problemas de liquidez y saldos negativos. Dichos controles y medidas adoptadas se describen en detalle en la Política de Gestión de Riesgos de la Compañía.

4.6.4. Resguardo de las inversiones de los clientes

Si la Compañía custodia los valores del Cliente en relación con el negocio de valores, deberá:

- a) Resguardar o disponer el resguardo de todo tipo de documentos que acrediten el título relativo a ellos;
- b) Debe garantizar que todos los valores que compre o mantenga para un cliente estén debidamente registrados a nombre del cliente o con el consentimiento del cliente a nombre de un representante apropiado.

4.7. Lugares de ejecución y criterios de selección

Los lugares de ejecución son los lugares en los que podemos tramitar su orden. Hemos identificado aquellos lugares en los que buscaremos con mayor frecuencia ejecutar las órdenes de los Clientes, así como los lugares que creemos que ofrecen las mejores perspectivas para lograr los mejores resultados posibles para el Cliente, teniendo en cuenta los factores que se detallan a continuación.

La Compañía deberá revelar en cada transacción si negocia con un cliente en su calidad de agente o por cuenta propia.

La Compañía puede realizar transacciones en nombre del Cliente a través de los siguientes lugares de ejecución:

- i. Nuestros proveedores de liquidez;
- ii. Mercados regulados;
- iii. Cuando corresponda, nuestra base de clientes en los mercados extrabursátiles (OTC); IV. Instalaciones comerciales multilaterales operadas por un tercero;
- v. Internalizadores sistemáticos.

Al seleccionar el lugar en el que realizar transacciones, tomaremos medidas razonables para garantizar que el lugar seleccionado obtenga el mejor resultado comercial posible para nuestros clientes, sujeto a los siguientes factores:

- i. En los mercados en los que operamos, solo podemos darle a los clientes visibilidad de los precios que nos han comunicado;
- ii. Proporcionaremos detalles de todas las ofertas y ofertas negociables (a través de la plataforma y sujeto a los demás asuntos que se mencionan a continuación);
- iii. Disponibilidad temporal de los precios: en muchos mercados hay períodos de calma y picos en las operaciones a medida que las negociaciones se alinean con los intereses comerciales en diferentes momentos y diferentes partes de la curva, por lo que es posible que el “último precio negociado” no siempre esté disponible o actúe como un indicador confiable del precio actual;
- iv. No podemos permitir que los clientes negocien en un mercado a menos que estemos razonablemente satisfechos de que el cliente (a través de un agente o de otra manera) puede liquidar la operación relevante; y
- v. Las tarifas pueden variar entre clientes, según los acuerdos y los niveles de actividad.

La Compañía evalúa y selecciona el/los Lugar/es de Ejecución en base a una serie de criterios cuantitativos y cualitativos que incluyen, entre otros:

- a. Situación regulatoria de la institución
- b. Capacidad para atender grandes volúmenes de órdenes
- c. Velocidad de ejecución

- d. Competitividad de las tasas de comisión y los diferenciales.
- e. Liquidez disponible para los valores en cuestión
- f. Reputación y confiabilidad de la institución
- g. La facilidad de hacer negocios
- h. Términos legales de la relación comercial (es decir, protección de saldo negativo)
- i. Estado financiero de la institución
- j. Acuerdos de continuidad del negocio

Además, para actuar en el mejor interés de los Clientes, la Compañía evaluará periódicamente el panorama del mercado para determinar si existen o no lugares alternativos que puedan utilizarse.

En particular, dichos informes brindarán a la Compañía información sobre las condiciones comerciales y la calidad de la ejecución en diferentes centros de ejecución a través de una serie de métricas.

Como parte del análisis de la Compañía con respecto a lo anterior, la Compañía puede relacionar el valor de los movimientos de precios agregados esperados al agregar un lugar y comparar los resultados esperados con una evaluación de cualquier costo directo, indirecto o implícito adicional (en la medida en que dichos costos repercutirían directa o indirectamente en los Clientes), riesgos de la contraparte u operativos. La Compañía revisará periódicamente su elección de Lugares de Ejecución para garantizar que cuenten con los arreglos de ejecución adecuados.

La Compañía selecciona trabajar con aquellos lugares de terceros que le permitan obtener de manera consistente el mejor resultado posible para la ejecución de las órdenes de los Clientes.

Cuando solo hay un lugar de ejecución posible, la mejor ejecución se logra mediante la ejecución en ese lugar. La mejor ejecución es un proceso que considera varios factores descritos anteriormente, no un resultado. Esto significa que, cuando la Compañía ejecuta una orden para un Cliente, la Compañía debe ejecutarla de acuerdo con esta política de ejecución. La Compañía no le garantiza a sus Clientes que se obtendrá el precio exacto solicitado en todas las circunstancias y, en cualquier caso, los factores pueden conducir a un resultado diferente en una transacción en particular.



5. Monitoreo continuo

La Empresa supervisará periódicamente la eficacia de esta Política y, en particular, la calidad de ejecución de los procedimientos explicados en la Política y, en su caso, se reserva el derecho de corregir cualquier deficiencia.

Además, la Compañía revisará la Política al menos anualmente. También se llevará a cabo una revisión siempre que ocurra un cambio material que afecte la capacidad de la Compañía de lograr el mejor resultado posible para la ejecución de las órdenes de sus clientes de manera consistente a través de los lugares incluidos en esta Política.

La Compañía notificará a sus clientes afectados sobre cualquier cambio en su Política.



Modmount Services Limited está autorizada y regulada por la Autoridad de Servicios Financieros (FSA) de Seychelles. con licencia Número SD119. Número de registro de Modmount Services Limited 8426105 -1.

Dirección registrada: Room B11, First Floor, Providence Complex, Providence, Mahe, Seychelles

Sitio web modmountltd.com

E-mail support@modmountltd.com