

POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

DE

IQANA TECHNOLOGIES, S.L.U.

Junio de 2026

Historial de versiones y modificaciones				
Versión	Tipo de revisión	Descripción de la modificación	Autor	Fecha
V 1.0	Aprobación inicial	N/A	Consejo de Administración	XX/XX/2026

Fecha última revisión: dd/mm/yyyy
Área responsable: Cumplimiento Normativo

- **Introducción**

El Consejo de Administración de Iqana Technologies, S.L.U. (“**Iqana**” o la “**Sociedad**”) ha aprobado la presente Política de Conflictos de Interés (la “**Política**”) en el marco de las actividades que desarrolla la Sociedad como proveedor de servicios de criptoactivos autorizado bajo el Reglamento 2023/1114 (MiCA). En su actuación, la Sociedad se enfrenta a conflictos de interés reales y potenciales. Su política es adoptar todas las medidas apropiadas para detectar, prevenir y gestionar dichos conflictos de forma que no perjudiquen los intereses de sus clientes, de conformidad con el artículo 72 de MiCA y el Reglamento Delegado 2025/1142.

El Consejo de Administración es asimismo responsable de evaluar y revisar periódicamente la eficacia de la Política y de subsanar cualquier deficiencia detectada. El área de Cumplimiento Normativo ayuda a identificar y monitorizar los Conflictos de Interés reales y potenciales.

- **Objeto**

La Política tiene por objeto:

- Identificar las relaciones, actividades y circunstancias que puedan dar lugar a situaciones de conflicto de interés, ya sea en perjuicio de los clientes o de la propia Sociedad.
- Establecer medidas destinadas a prevenir o mitigar dichos conflictos con carácter previo a su materialización.
- Definir los mecanismos para la gestión, comunicación y registro de los conflictos identificados.
- Garantizar que las prácticas de remuneración del personal no generen incentivos contrarios al mejor interés de los clientes.
- Regular las operaciones personales en criptoactivos realizadas por las personas sujetas a esta Política.
- El registro de las situaciones de conflicto de interés.
- Asegurar que la información comunicada a clientes sobre conflictos de interés sea suficientemente detallada, específica y comprensible.

La mera comunicación o divulgación de un conflicto de interés no constituye, por sí sola, una gestión adecuada del mismo. La Sociedad debe asegurarse de que los conflictos son efectivamente prevenidos o gestionados, y recurrir a la comunicación como medida de último recurso.

- **Ámbito de aplicación**

La presente Política será de aplicación en los siguientes ámbitos:

- **Ámbito objetivo:**

La Política resulta de aplicación al servicio de gestión de carteras de criptoactivos prestado por la Sociedad y a todas las actividades directamente relacionadas con dicho servicio.

- Ámbito subjetivo:

A los efectos de la presente Política, se entenderá por “**Personas Vinculadas**” las siguientes:

- Los accionistas o socios de la Sociedad.
- Las personas vinculadas directa o indirectamente a la Sociedad o a sus accionistas por una relación de control.
- Los miembros del órgano de dirección de la Sociedad.
- Los empleados de la Sociedad.

- Definiciones

Conflicto de Interés	Existen diversos tipos de Conflictos de Interés que pueden originarse como fruto de una gran variedad de comportamientos y circunstancias en el marco de los servicios de criptoactivos que presta la Sociedad. Un Conflicto de Interés surge cuando dos o más partes tienen intereses enfrentados y existe una obligación de lealtad o de actuación en el mejor interés de una de ellas. Dichos conflictos pueden darse entre la Sociedad o sus Personas Vinculadas y uno o más clientes, entre dos o más clientes cuyos intereses mutuos entren en conflicto, o entre una Persona Vinculada y la propia Sociedad. En todos estos supuestos, la situación puede comprometer la objetividad y el juicio profesional de quienes intervienen, o perjudicar los intereses de las partes afectadas.
Persona Vinculada	Toda persona a la que se refiere en el ámbito subjetivo de aplicación de la presente Política.
Remuneración	Toda forma de pago u otros beneficios, financieros o no financieros, proporcionados directa o indirectamente por la Sociedad en relación con la prestación de servicios de criptoactivos.
Operación Personal	Operación que da lugar a una posición en un criptoactivo o a una exposición a este, realizada por una Persona Vinculada o en su nombre, fuera del ámbito de las actividades que lleva a cabo en el ejercicio de sus funciones para la Sociedad; así como las operaciones realizadas por cuenta de personas con las que se mantenga una relación de parentesco o vínculos estrechos en los términos del artículo 6 del Reglamento Delegado 2025/1142.
Incentivo	Cualquier beneficio económico o no económico, directo o indirecto, percibido de un tercero distinto del cliente en relación con la prestación del servicio de gestión de carteras.

- Tipos generales de Conflicto de Interés

Los conflictos de interés en el ámbito de la gestión de carteras de criptoactivos pueden surgir entre:

- La Sociedad y uno o más clientes.
- Una Persona Vinculada (distinta de un cliente) y un cliente.
- Dos o más clientes, cuando sus intereses mutuos entren en conflicto.
- Una Persona Vinculada y la Sociedad.
- La Sociedad y las plataformas de negociación o *exchange* con las que operan los clientes.

Las circunstancias que dan o pueden dar lugar a un Conflicto de Interés que implique un riesgo de menoscabo de los intereses de uno o más clientes incluyen, entre otras, las situaciones en que la Sociedad o una Persona Vinculada:

- Puede obtener una ganancia financiera, evitar una pérdida financiera, o recibir otro beneficio a expensas del cliente.
- Tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente diferente del interés del cliente en ese resultado.
- Tiene un incentivo financiero o de otro tipo para favorecer los intereses de un cliente frente a los de otro.
- Lleva a cabo la misma actividad que el cliente.
- Recibe o va a recibir de un tercero distinto del cliente un incentivo en relación con el servicio prestado.

Las situaciones específicas de conflicto de interés identificadas por la Sociedad, junto con las medidas adoptadas para su prevención y gestión, se recogen en el **Anexo I** de la presente Política.

- Gestión de Conflictos de Interés

- **Planteamiento general**

Mediante la identificación, prevención y gestión de los Conflictos de Interés, la Sociedad procura asegurarse de que estos no afectan negativamente a los intereses de los clientes. La Sociedad puede utilizar varios recursos, que pueden aplicarse individualmente o de forma combinada, para gestionar Conflictos de Interés:

- Medidas organizativas, sistemas, controles, políticas y procedimientos diseñados para prevenir un Conflicto de Interés o para mitigar el riesgo de daños que conlleva.
- Exclusión de la Persona Vinculada afectada del proceso o decisión objeto del conflicto.
- Evitar el servicio, la actividad o el asunto que provoca el Conflicto de Interés en caso de que no pueda prevenirse o gestionarse de forma efectiva.
- Comunicación al cliente, como medida de último recurso, cuando el conflicto no pueda prevenirse ni gestionarse suficientemente por otros medios.

- **Notificación interna**

Toda Persona Vinculada que identifique o sospeche la existencia de un Conflicto de Interés deberá comunicarlo de forma inmediata a la persona responsable en materia de Conflictos de Interés, de conformidad con los procedimientos internos establecidos al efecto.

- **Registro de Conflictos de Interés**

La Sociedad mantiene un registro actualizado de todos los Conflictos de Interés identificados, ya sean reales o potenciales, con indicación de las partes implicadas, los servicios o actividades afectados, las medidas de gestión adoptadas y su resolución. El registro se conservará durante un mínimo de cinco (5) años.

- **Comunicación a clientes**

La Sociedad publica en un lugar destacado de su sitio web información sobre la naturaleza general y el origen de los Conflictos de Interés identificados, así como sobre las medidas adoptadas para mitigarlos. Esta información está disponible de forma permanente, se mantiene actualizada en todo momento y se facilita en todos los idiomas en que la Sociedad comercializa sus servicios o se comunica con sus clientes. En determinadas circunstancias, cuando a pesar de las medidas adoptadas no pueda garantizarse con certeza la prevención del riesgo de menoscabo de los intereses del cliente, la Sociedad informará al cliente afectado de forma individualizada y con carácter previo a la prestación del servicio, con el nivel de detalle suficiente para que pueda tomar una decisión fundada. La comunicación de conflictos de interés no constituye, por sí sola, una gestión adecuada de los mismos.

- **Régimen de Operaciones Personales con criptoactivos**

La normativa aplicable exige que las políticas y procedimientos en materia de conflictos de interés garanticen un estrecho control y seguimiento de las operaciones personales en criptoactivos realizadas por las Personas Vinculadas cuando estas puedan dar lugar a un Conflicto de Interés. El control se extiende asimismo a las operaciones realizadas por cuenta de las personas con relación de parentesco y personas con vínculos estrechos de las Personas Vinculadas.

El régimen concreto aplicable a las Operaciones Personales, incluyendo las operaciones sujetas a control, las prohibiciones, la obligación de comunicación previa, el régimen reforzado para el perímetro técnico y el deber de registro se desarrolla en la Política de Operaciones Personales de Iqana, documento autónomo que forma parte del marco de gestión de conflictos de interés de la Sociedad.

- **Prácticas de Remuneración**

La Sociedad reconoce que las prácticas de remuneración pueden influir en la conducta de sus (i) empleados, (ii) miembros del órgano de administración y (iii) personas físicas que participen directamente en la prestación de los servicios, ya sea en el marco de un acuerdo de externalización o no, y dar lugar a Conflictos de Interés. En consecuencia, la Sociedad establece y aplica políticas y prácticas de remuneración que tienen en cuenta los intereses de todos sus clientes, así como los de la propia Sociedad.

En particular, en relación con las personas mencionadas en el párrafo anterior, la Sociedad vela por que su estructura de remuneración:

- No genere incentivos que puedan llevar a favorecer intereses propios o de la Sociedad en detrimento del cliente.
- No esté vinculada exclusivamente a indicadores de resultado del negocio, de modo que pueda inducir a asumir riesgos excesivos o a actuar en contra del mejor interés del cliente.
- En cuanto a la remuneración variable, combine indicadores cuantitativos con criterios cualitativos que garanticen, entre otros, el cumplimiento normativo, el trato justo al cliente y la calidad del servicio.

- **Revisión y mantenimiento de la Política**

La presente Política será revisada al menos una vez al año por el Consejo de Administración de Iqana, que es el órgano responsable de su aprobación. Sin perjuicio de la revisión ordinaria anual, la Política será revisada de forma inmediata cuando, entre otros, se produzcan cambios relevantes en el modelo de negocio de Iqana o en la normativa aplicable.

La responsabilidad de promover y coordinar las revisiones recae en la función de Cumplimiento Normativo. Cualquier propuesta de modificación será elevada al Consejo de Administración para su validación y aprobación formal.

Todas las versiones de la presente Política quedarán debidamente registradas en el historial de versiones, con indicación de la fecha de aprobación y los cambios introducidos respecto a la versión anterior.

ANEXO – Situaciones Específicas de Conflicto de Interés y Medidas Adoptadas

En los siguientes apartados se describen las principales situaciones que pueden dar lugar a conflictos de interés en el contexto del modelo de negocio de la Sociedad, junto con las medidas previstas para su prevención, mitigación y gestión. Esta descripción tiene carácter ilustrativo y no exhaustivo:

A. Conflictos entre la Sociedad y sus clientes

Estructura de comisiones (comisión de éxito)	Se han establecido métodos de cálculo con criterios objetivos y predeterminados. En particular, la comisión de éxito se basa en un mecanismo de <i>high-water mark</i> que permite alinear las expectativas del cliente con la gestión efectiva realizada por la Sociedad.
--	--

B. Conflictos entre el personal y los clientes

Operaciones personales	Se ha establecido un procedimiento interno de comunicación y gestión de Operaciones Personales.
Remuneración variable del personal encargado del diseño de las estrategias de inversión	La remuneración variable del personal de diseño de estrategias algorítmicas se determina mediante un sistema de evaluación del desempeño individual no vinculado al volumen de activos bajo gestión ni a las comisiones percibidas por Iqana.

C. Conflictos entre clientes

Colocación de órdenes cuando múltiples clientes comparten una misma estrategia	Los criterios de colocación de órdenes en los <i>exchanges</i> para clientes que comparten una misma estrategia son predeterminados, objetivos y no discrecionales. La definición de dichos criterios y su documentación en el procedimiento operativo correspondiente constituye una obligación de la Sociedad.
--	--

D. Conflictos relacionados con proveedores y dependencias tecnológicas

Dependencia de <i>exchanges</i>	de	Se han establecido criterios objetivos de elegibilidad y un procedimiento de revisión continuada, con un plan de contingencia para la sustitución ordenada de <i>exchanges</i> que dejen de cumplir los requisitos internos de elegibilidad. La Sociedad no acepta incentivos, directos o indirectos, monetarios o no monetarios por parte de los <i>exchanges</i> .
Dependencia de proveedores de datos de mercado	de	La selección de proveedores de datos se rige por criterios objetivos de calidad, fiabilidad e independencia. La Sociedad no acepta condiciones comerciales que puedan condicionar los criterios de inversión adoptados.