

DOCUMENTO DE DATOS FUNDAMENTALES  
VENTA DIVISA EUR-USD (12 meses) (el cliente vende)

Finalidad

Este documento le proporciona información fundamental que debe conocer sobre este producto. No se trata de material comercial. Es una información exigida por la ley para ayudarle a comprender la naturaleza, los riesgos, los costes y los beneficios y pérdidas potenciales de este producto y para ayudarle a compararlo con otros productos.

Producto

Denominación: Venta de USD (US dólar) a 12 meses contra euro.  
Productor: Caja Laboral Popular, Coop. de Crédito (en adelante Laboral Kutxa)  
Web: [www.Laboralkutxa.com](http://www.Laboralkutxa.com), para más información puede llamar al teléfono: 943 796 300  
Autoridad competente: Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)  
Fecha de elaboración de este documento: 29-04-2020

**Está a punto de adquirir un producto que no es sencillo y que puede ser difícil de comprender.**

¿Qué es este producto?

Tipo: Futuro no cotizado sobre divisa. El producto es un instrumento financiero derivado por el que el Cliente y Laboral Kutxa se comprometen a intercambiarse en una fecha futura (la "Fecha de Liquidación") dos cantidades determinadas de dinero en dos divisas diferentes (el "Par de Divisas"), a un tipo de cambio previamente pactado (el "Tipo Futuro").

Objetivos: El objetivo de este producto es eliminar la incertidumbre que surge en cualquier cobro futuro en USD. Mediante este producto se pacta un tipo de cambio para la venta de USD en un momento futuro (el "Tipo Futuro"). El cliente gestiona el riesgo de divisa frente a un movimiento de depreciación de la divisa, pero no se aprovecha de movimientos contrarios en la cotización de la misma.

Se trata de un contrato a plazo de obligado cumplimiento que se firma entre Laboral Kutxa y el cliente, en virtud del cual el cliente se obliga a vender y Laboral Kutxa se obliga a comprar la cantidad USD acordada al tipo de cambio establecido en el contrato (el "Tipo Futuro") en la fecha de vencimiento de la operación.

El cliente podrá anticipadamente vender toda o parte de la divisa acordada, al tipo de cambio fijo pactado en el contrato o al tipo de cambio variable que se pacte en ese momento, de acuerdo con las condiciones establecidas en el momento de formalización del contrato.

Las ventas a plazo de divisa son contratos no negociados en mercados organizados, en los que las condiciones particulares de la operación son acordadas por las partes contratantes.

El cliente asume el riesgo de que la liquidación a vencimiento pueda suponerle una pérdida latente respecto al tipo de cambio que habría podido obtener en el mercado en ese momento, porque pudiera vender la divisa en mejores condiciones.

Inversor minorista al que va dirigido:

Clientes que deseen gestionar el riesgo de cambio porque realicen cobros en USD (por ejemplo, exportadores), eliminando la incertidumbre que surge en cualquier cobro futuro que se tenga que realizar en dicha divisa.

Los clientes deberán tener conocimiento profundo de los riesgos asociados al tipo de producto y/o experiencia en el mundo financiero, y deberán estar dispuestos a asumir un coste mayor respecto al que podrían tener si realizaran la operación al contado, ya sea en la fecha de vencimiento de la operación o en un momento anterior.

El cliente tiene que tener capacidad de asumir pérdidas en caso de no cumplir con su obligación de vender la divisa en los términos acordados.

Producto no adecuado para:

- Clientes con test de conveniencia con resultado no conveniente para el tipo de producto.
- Clientes que no asuman riesgo de cambio en su actividad.
- Clientes que no estén dispuestos a asumir pérdidas.

Plazo: 12 MESES



## Costes a lo largo del tiempo

Contravalor de 10.000 EUR	
ESCENARIOS	CON SALIDA AL VCTO DE LA OPERACIÓN
Costes totales	10,05 EUR
Impacto sobre la reducción del rendimiento	0,10%

### Composición de los costes

El siguiente cuadro muestra:

- El impacto que pueden tener los diferentes tipos de costes en el rendimiento del producto al final del periodo de mantenimiento recomendado.
- El significado de las distintas categorías de costes.

Este cuadro muestra el impacto sobre el rendimiento			
Costes únicos	Costes de entrada	0,10%	Impacto de los costes que usted paga al hacer su producto. El impacto de los costes ya se incluye en el precio
	Costes de salida	0,00%	El impacto de los costes de salida de su producto a su vencimiento
Costes recurrentes	Costes de operación de la cartera	0,00%	El impacto de los costes que tendrán para nosotros la compra y venta de las inversiones subyacentes del producto
	Otros costes recurrentes	0,00%	El impacto de los costes anuales de la gestión de sus productos
Costes accesorios	Comisiones de rendimiento	0,00%	No aplica
	Interés devengado	0,00%	No aplica

### ¿Cuánto tiempo debo mantener la inversión, y puedo retirar dinero de manera anticipada?

Periodo de mantenimiento: 12 MESES.

Se trata de un producto no cotizado en mercado organizado, vinculado a la Entidad al ser la contrapartida de la operación. Usted podrá cancelarlo anticipadamente asumiendo la diferencia de precio resultante de los puntos forward (diferencia de los tipos de interés al plazo entre las dos divisas del producto) desde la fecha de anticipo hasta la fecha de vencimiento en el caso de que haya entrega de la divisa correspondiente.

En el caso de que no haya entrega de la divisa, se practicará una liquidación en euros, en función de la cotización del par de divisas en el momento de la cancelación y de los puntos forward, pudiendo dar lugar a una pérdida o beneficio para el cliente.

### ¿Cómo puedo reclamar?

Usted podrá presentar reclamación formal dirigida al Servicio de Atención al Cliente, mediante escrito, entregado en cualquier oficina de Laboral Kutxa o por correo ordinario a Servicio de Atención al Cliente, Apto. F.D. nº 2 -20500 Arrasate – Mondragón. Asimismo, en Caja Laboral Net (<https://www.laboralkutxa.com>), una vez identificado con las referencias correspondientes, existe un apartado de Servicio de Atención al Cliente habilitado al objeto de poder hacer llegar la queja o reclamación a través de Internet. El plazo máximo para la resolución de quejas o reclamaciones es de dos meses, por lo que si después de este tiempo no se ha resuelto su caso o se encuentra disconforme con la decisión final a la reclamación o queja, podrá entonces dirigirse al Servicio de Reclamaciones de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.. c/ Edison 4 28006 Madrid

### Otros datos de interés

Este producto está sujeto al Reglamento (UE) 648/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de julio de 2012 (EMIR), lo que implica que las personas jurídicas que contraten este producto deberán disponer del código LEI para ejecutar la operación e informar de las mismas a un registro de operaciones (repositorio) autorizado por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA), así como de sus valoraciones diarias. Podrá delegar en Laboral Kutxa las obligaciones de comunicación derivadas de dicha normativa, para lo que deberá formalizar el correspondiente documento de delegación.

Los precios y niveles se incluyen para que el Cliente pueda comprender mejor el Producto, pero son estimados y pueden variar en el momento de contratación.