

# Resumen de Relación con el Cliente



Fecha de este Resumen de Relación con el Cliente: 31 de marzo de 2022.

## INTRODUCCION

**Banorte Securities International, Ltd. (“BSI”)** y **Banorte Asset Management, Inc. (“BAM”)** le proporcionan esta Forma CRS/Resumen de Relación con Cliente para ayudarlo a decidir si debe invertir con estas sociedades y, de ser así, qué tipos de servicios son adecuados para usted. BSI y BAM son filiales. BSI está registrada ante la Securities and Exchange Commission (SEC) como intermediaria bursátil y BAM está registrada ante la SEC como asesora de inversiones. La información que se le proporciona se refiere únicamente a los servicios de intermediación financiera y asesoría de inversiones que se proporcionan a inversionistas minoristas.

*Los servicios y honorarios de intermediación bursátil y asesoría de inversiones difieren y es importante que usted entienda estas diferencias. Existen disponibles herramientas simples y gratuitas para investigar a las firmas y profesionales financieros en [Investor.gov/CRS](http://Investor.gov/CRS), que también proporciona materiales educativos respecto a intermediarios bursátiles, asesores de inversión e inversiones.*

## ¿QUE SERVICIOS Y ASESORIA DE INVERSION PUEDEN USTEDES PROPORCIONARME?

### Servicios de intermediación bursátil de BSI:

El principal servicio de intermediación bursátil que ofrecemos a los inversionistas minoristas es la compraventa de valores. Ofrecemos las siguientes opciones de servicio a los inversionistas minoristas:

**“Servicio completo”,** servicios completos de intermediación bursátil (disponibles tanto para clientes estadounidenses “nacionales” como para clientes “internacionales” que no son “personas estadounidenses” – Le ofrecemos recomendaciones en relación con la compraventa de valores.

**Monitoreo.** No proporcionamos servicios de monitoreo de inversiones en su cuenta de corretaje.

**Autoridad de Inversión.** No estamos de acuerdo en aceptar facultad discrecional sobre los activos de su cuenta. Cuando realizamos recomendaciones de inversión, usted toma la decisión final en cuanto a seguir nuestra recomendación.

**Ofertas de Inversión Limitada.** Buscamos proporcionarle una amplia gama de productos de inversión, pero no ponemos a disposición todos los productos de inversión que se encuentran en el mercado. Nuestros representantes financieros aprueban tipos seleccionados de productos financieros que recomendar, incluyendo, de manera principal, un menú de productos de terceros (tales como sociedades de inversión, fondos que operan en bolsa y productos similares, productos estructurados), así como tipos designados de bonos y otros valores de renta fija. Ofrecemos productos “propios” seleccionados (i.e. productos que nosotros o nuestras filiales emitimos, patrocinamos o administramos) únicamente en circunstancias limitadas. Tomamos los costos de los productos que seleccionamos o recomendamos en cuenta, pero no necesariamente le ofrecemos la alternativa menos cara.

### Servicios de asesoría de inversión de BAM:

El principal servicio que proporcionamos a los inversionistas minoristas a través de una relación de asesoría es la asesoría de inversión. Nuestros servicios de asesoría de inversión se proporcionan de manera directa y a través de “programas de honorarios netos” en los que nosotros y/o los administradores de fondos terceros designados están de acuerdo en administrar sus activos. Algunos de nuestros programas están diseñados para clientes estadounidenses “nacionales” en tanto que otros están diseñados para clientes “internacionales” que no son “personas estadounidenses”.

**Monitoreo.** Si aceptamos discreción de inversión plena, por lo general seremos responsables de monitorear de manera rutinaria las inversiones que se encuentren en su cuenta. Sin embargo, si un administrador de fondos tercero proporciona todos los servicios de administración discrecional aplicables, revisaremos periódicamente, pero no monitoreamos de manera rutinaria, el desempeño del administrador.

**Facultad de Inversión.** Bajo la mayoría de nuestros programas, proporcionamos servicios de asesoría de inversión discretionales y usamos nuestra discreción de inversión a fin de seleccionar inversiones para su cuenta o seleccionar asesores de inversión terceros quienes tendrán discreción de inversión total para tomar todas las decisiones de inversión cotidianas. En algunos casos, proporcionamos servicios discretionales o no discretionales limitados, lo que significa que le proporcionamos asesoría y recomendaciones de inversión, pero usted toma la decisión final en cuanto a seguir nuestra asesoría y recomendaciones. La facultad de inversión que usted nos otorga continúa mientras usted mantenga su cuenta de asesoría de inversión con nosotros.

## Resumen de Relación con el Cliente

**Cantidades mínimas en la Cuenta y Otros Requisitos.** En la mayoría de los casos, debe usted establecer una o más cuentas de custodia y ejecución de valores con una de nuestras agencias de compensación independientes, APEX Clearing Corporation o Pershin, LLC, algo que nosotros le auxiliamos a realizar como “agente de contacto inicial”. Las recomendaciones de inversión, de ser aplicables, se las daremos nosotros y no APEX Corporations o Pershing, LLC. No se requiere una cantidad mínima para abrir una cuenta. También necesitara firmar los contratos de cliente que sean aplicables y depositar fondos en su cuenta.

**Ofertas de Inversión Limitadas.** Buscamos ofrecer una gama de programas de asesoría de inversión que sean apropiados para inversionistas con un amplio rango de necesidades de inversión.

Sin embargo, ofrecemos servicios de asesoría de inversión únicamente dentro de nuestros programas definidos. Ponemos a disposición una plataforma digital por medio de la cual los clientes pueden, con base en su perfil individual, tener acceso a cierto juego limitado de carteras modelo.

Los productos que seleccionamos o recomendamos no necesariamente serán la alternativa menos cara.

**Cantidades Mínimas en la Cuenta y Otros Requisitos.** A fin de tener acceso a los servicios de asesoría de inversión de BAM que no son parte de su plataforma digital, debe usted firmar los contratos de cliente que sean aplicables y abrir una cuenta de custodia y ejecución de valores con una firma de intermediación bursátil independiente, ya sea APEX Clearing Corporation o Pershing LLC, quien actuara como custodio, y depositar fondos en su cuenta. Para dicha relación de cuentas, nuestro intermediario bursátil afiliado, BSI, actúa como “agente de contacto inicial” y le auxiliara a usted para abrir una cuenta con APEX Clearing Corporation o Pershing LLC. Cada cuenta está sujeta a un requisito de inversión mínima por la cantidad de \$50,000.00USD.

La plataforma digital de BAM también requiere un mínimo de US\$50,000.00. Para tener acceso a la cartera modelo de inversión que ofrece BAM, que utiliza un administrador de fondos tercero, debe usted abrir una cuenta con Interactive Brokers LLC que presta sus servicios como el custodio del programa de “honorarios netos”.

**Nota:** En algunos casos, un representante financiero podrá informarle que no puede, debido a sus restricciones de licencia o de otra naturaleza, ofrecerle un producto o servicio deseado que se encuentre disponible a través de nosotros, en cuyo caso el representante financiero lo introducirá con un representante financiero que podrá ofrecerle productos o servicios adicionales.

*A fin de tener Información Adicional respecto a los tipos de servicios de inversión y asesoría que ofrecemos, véase (1) en relación a los servicios de intermediación bursátil y cobros por parte de BSI, nuestra **Guía de Servicios de Casa de Bolsa y Divulgaciones Importantes** (“Guía de Servicios”) y (2) en relación con los servicios de asesoría, el **Folleto de la Firma Parte 2ª, Forma ADV de BAM** (incluyendo “Operaciones de Asesoría” y “Tipos de Clientes”) y los **Folleto del Programa de Honorarios Netos Apéndice I, Parte 2A Forma ADV** (incluyendo “Servicios, Honorarios y Compensación”. Para tener acceso a la Guía de Servicios y a los Folletos de BAM, haga clic en: <http://www.banortesecurities.com/resources.html>*

### PREGUNTAS QUE DEBE USTED HACER A NUESTRO EXPERTO FINANCIERO

Tomando en cuenta mi situación financiera, ¿debería yo elegir un servicio de asesoría de inversión? ¿Debería yo escoger un servicio de intermediación bursátil? ¿Debería yo elegir ambos tipos de servicios? ¿Por qué sí o por qué no?

¿Cómo elegirán ustedes las inversiones que me recomendarán?

¿Cuál es su experiencia relevante, incluyendo sus licencias, educación y otras credenciales? ¿Qué significan estas credenciales?

#### ¿QUE HONORARIOS PAGARE?

*Honorarios aplicables a los servicios de intermediación bursátil de BSI*

*Honorarios aplicables a los servicios de asesoría de inversión de BAM*

**Principales Honorarios y Costos.** Nuestra principal forma de compensación por los servicios de intermediación bursátil son los honorarios y cargos “**basados en operación**”, lo que significa que recibiremos una compensación cada vez que lleve usted a cabo una

**Principales Honorarios y Costos.** De acuerdo con nuestros programas de honorarios netos, usted pagaría un honorario neto “en paquete” que se calcula como un porcentaje establecido de los activos existentes en su cuenta

## Resumen de Relación con el Cliente

operación de un producto financiero a través de nosotros. El tipo y la cantidad de la compensación basada en operación que recibimos varía por producto y tamaño de la operación, entre otros factores, y pueden incluir cargas, comisiones, concesiones de venta, márgenes a la alta, márgenes a la baja, primas y cargos de ventas. Los honorarios y cargos basados en operación por lo general serán mayores en el caso de servicio total de intermediación bursátil que en el caso de los servicios de descuento e intermediación bursátil autodirigidos.

Por lo general, entre más opere usted e invierta mayores cantidades, nos pagará más en honorarios y cargos basados en operación. De esta manera nosotros tendremos un incentivo para animarle a operar a menudo e invertir más dinero.

**Otros Honorarios y Costos.** También incurrirá usted en todos los honorarios, costos y gastos aplicables de los productos financieros que usted compre (tales como los honorarios de administración y distribución de sociedades de inversión, honorarios de servicio y gastos operativos), lo cual reducirá la cantidad disponible para que usted invierta o para su rendimiento de inversión o ambos. Se aplicarán honorarios y cargos adicionales como se describe en nuestros apéndices de honorarios aplicables, conforme se actualicen de manera periódica. También le cargaremos los honorarios y cargos que imponga nuestra agencia de compensación (APEX Clearing Corporation o Pershing LLC) en relación con las operaciones de los productos financieros. Si usted compra directamente del proveedor de productos, tal vez ahorre, pero el proveedor del producto podrá imponer sus propios honorarios y cargos.

administrada con nosotros (i.e. “activos en administración” o “AUM”). El honorario incluye nuestros honorarios de asesoría de inversión, los honorarios de cualesquiera administradores de fondos o estrategias de modelo de inversión terceros que contratemos para su cuenta, los honorarios del Custodio del Programa y la mayoría de, pero no todos, los costos de operación y, por ese motivo, es mayor que un honorario de asesoría basado en activos típico que no esté en paquete. El porcentaje de honorarios de AUM que usted paga varía con base en el programa de inversión seleccionado y puede verse reducido si los AUM de su cuenta son mayores de ciertos niveles designados.

Nuestros honorarios se pagan trimestralmente por anticipado y se prorratan respecto a cualquier trimestre parcial si iniciamos la administración después del primer día del trimestre. Automáticamente deduciremos los honorarios netos de los activos existentes en su cuenta de programa cuando sean pagaderos; si usted cierra su cuenta durante un período de facturación, le reembolsaremos la cantidad proporcional de cualesquiera honorarios netos que haya usted pagado por anticipado.

De conformidad con algunos de nuestros programas, nuestros honorarios netos son negociables en el caso de aquellos clientes que mantengan niveles de activos mínimos y bajo ciertas otras circunstancias (incluyendo para objetos promocionales).

**Otros Honorarios y Costos.** Nuestros honorarios netos en paquete no cubren, y usted incurrirá en, costos, gastos, honorarios y cargos adicionales directos e indirectos, incluyendo el sufragar los honorarios, costos y gastos de cualesquiera sociedades de inversión u otros vehículos de inversión colectivos que compremos para su cuenta administrada. Algunos tipos de comisiones de corretaje y costos de operación tampoco están cubiertos por el honorario neto en paquete y se pagarán de los activos que existan en su cuenta.

*Usted pagará honorarios y costos ya sea que gane o pierda dinero en sus inversiones. Dichos honorarios y costos reducirán cualquier cantidad de dinero que obtenga sobre sus inversiones en el tiempo. Asegúrese de entender qué honorarios y costos está usted pagando.*

*A fin de tener Información Adicional respecto a los honorarios y costos aplicables, véase (1) en relación a los servicios de intermediación bursátil y cobros por parte de BSI, nuestra **Guía de Servicios de Casa de Bolsa y Divulgaciones Importantes** (“Guía de Servicios”) y (2) en relación con los servicios de asesoría, el **Folleto de la Firma Parte 2ª, Forma ADV de BAM** (incluyendo “Operaciones de Asesoría” y “Tipos de Clientes”) y los **Folleto del Programa de Honorarios Netos Apéndice I, Parte 2A Forma ADV** (incluyendo “Servicios, Honorarios y Compensación”). Para tener acceso a la Guía de Servicios y a los Folletos de BAM, haga clic en: <http://www.banortesecurities.com/resources.html>*

### PREGUNTAS QUE DEBE USTED HACER A SU EXPERTO FINANCIERO

Ayúdeme a entender cómo pudieran afectar mis inversiones estos honorarios y costos. Si le doy US\$10,000.00 para invertir ¿cuánta de esta cantidad se irá a honorarios y costos y cuánta se invertirá para mí?

¿CUALES SON SUS OBLIGACIONES LEGALES FRENTE A MI AL DARMERECOMENDACIONES COMO MI INTERMEDIARIO BURSÁTIL O CUANDO ACTUE COMO MI ASESOR DE INVERSIONES? ¿DE QUE OTRA MANERA GANA DINERO SU FIRMA Y QUE CONFLICTOS DE INTERES TIENEN USTEDES?

## Resumen de Relación con el Cliente

Norma de Conducta Aplicable a Nosotros. Cuando le damos recomendaciones como su intermediario bursátil o actuamos como su asesor de inversiones, tenemos que actuar pensando en su mejor interés y no poner nuestros intereses por delante de los suyos. Al mismo tiempo, la forma en que ganamos dinero crea algunos conflictos sobre sus intereses. Debería usted entender y preguntar respecto a estos conflictos debido a que pueden afectar las recomendaciones y asesoría de inversión que le proporcionemos. En seguida se encuentran algunos ejemplos para ayudarlo a entender lo que esto significa.

### Ejemplos de Cómo Ganamos Dinero y de los Conflictos que Tenemos

#### *Servicios de Intermediación Bursátil (BSI)*

Productos Propios: Ofrecemos productos propios (productos emitidos, patrocinados o administrados por nosotros o nuestra filial) a clientes internacionales bajo ciertas circunstancias limitadas. Cuando le vendemos a usted un producto propio, nosotros, nuestras filiales y nuestros representantes financieros recibimos una compensación adicional y otro tipo de beneficios financieros. Esto crea un incentivo para que nosotros le recomendemos un producto propio por encima de los productos que son emitidos por proveedores independientes.

Pagos de Terceros: Cuando actuamos como su intermediario bursátil, en muchos casos los productos que ofrecemos o sus proveedores nos pagarán una compensación adicional de manera recurrente y continua (pagada de manera mensual, trimestral o anual), tales como comisiones por intermediación, honorarios 12b-1, honorarios de distribución, honorarios de servicio a accionistas, honorarios de mantenimiento de cuenta y otros honorarios similares. Esta compensación se paga, por lo menos en parte, como un incentivo para que nosotros vendamos sus productos. Esto crea un incentivo para que nosotros ofrezcamos y recomendemos productos que nos pagan una compensación adicional en lugar de productos que no nos pagan dicha compensación adicional o que ofrecen cantidades menores de compensación adicional.

Pagos de Participación de Ingresos y Pagos Similares: Recibimos diversas formas de “pagos de terceros” en la forma de pagos de participación de ingresos, apoyo de comercialización, participación de costos, apoyo para juntas y pagos o beneficios similares de los proveedores de muchas de las sociedades de inversión, productos anualizados, fideicomisos de inversiones de unidades y productos estructurados que vendemos. Típicamente, el proveedor del producto paga una compensación a terceros de los ingresos que devenga de sus productos y aumentos basados en la cantidad que nuestros clientes invierten en sus productos. Esto crea un incentivo para nosotros para promover los productos de proveedores que proporcionan pagos de terceros o proporcionan mayores niveles de pagos de terceros.

Operación Principal: Al actuar como su intermediario bursátil, podemos actuar como “mandante” (i.e. recomendar que usted compre una inversión de la que seamos dueños o que de otra manera tengamos para nuestra propia cuenta) en relación con su compra o venta de valores de la Tesorería y Agencia de los Estados Unidos de América, valores de deuda corporativa y valores de deuda municipal. Tenemos el potencial de obtener más actuando como mandante que lo que ganaríamos llevando a cabo una operación en el mismo valor como agente y nosotros, por lo tanto, tenemos incentivos para venderle valores a un mayor precio y comprarle valores a un precio menor.

*Servicios de Asesoría (BAM)* – Debido a que nuestros honorarios de asesoría de inversión están “basados en activos”, tenemos un incentivo para persuadirlo a aumentar los activos en su cuenta con nosotros. Dependiendo del nivel de operaciones en su cuenta, puede usted pagar más en honorarios basados en activos de lo que pagaría operación por operación.

*A fin de tener Información Adicional respecto a conflictos de conflictos de interés, véase (1) en relación a los servicios de intermediación bursátil y cobros por parte de BSI, nuestra Guía de Servicios de Casa de Bolsa y Divulgaciones Importantes (“Guía de Servicios”) y (2) en relación con los servicios de asesoría, el Folleto de la Firma Parte 2<sup>a</sup>, Forma ADV de BAM (incluyendo “Operaciones de Asesoría” y “Tipos de Clientes”) y los Folletos del Programa de Honorarios Netos Apéndice I, Parte 2A Forma ADV (incluyendo “Servicios, Honorarios y Compensación”. Para tener acceso a la Guía de Servicios y a los Folletos de BAM, haga clic en: <http://www.banortesecurities.com/resources.html>*

### PREGUNTAS QUE DEBERÍA USTED HACER A SU EXPERTO FINANCIERO

¿Cómo podrían afectarme sus conflictos de interés y cómo los abordarán ustedes?

### ¿COMO GANAN DINERO SUS EXPERTOS FINANCIEROS?

La mayoría de nuestros representantes financieros son empleados “a comisión” que no devengan un salario regular y en lugar de ello únicamente reciben una compensación bajo cierto plan de compensación de incentivos para ganarse la vida. Se compensa a estos representantes financieros de acuerdo con un plan de compensación de incentivos basado en el éxito que tengan en vender nuestros productos bursátiles y nuestros servicios de asesoría de inversión. Específicamente, a los representantes financieros se les pagará un porcentaje de los “componentes de compensación en efectivo” identificados, tales como una compensación basada en operaciones, pagos de terceros (por ejemplo, honorarios y comisiones por intermediación 12b-1) y honorarios de cuentas administradas atribuibles a

## Resumen de Relación con el Cliente

la actividad que exista en sus cuentas. Entre mayor sea el nivel de producción de ventas del representante financiero a lo largo del período anterior de doce meses, mayor será el potencial de ganancias que recibirá dicho representante financiero bajo el plan de compensación de incentivos. Adicionalmente, muchos de nuestros representantes financieros que devengan un salario también reciben una compensación adicional de acuerdo con nuestro plan de incentivos o de cualquier otra manera con base en los ingresos que genera la venta de los productos financieros que ellos aprobaron y que tienen licencia para vender. Estos acuerdos de compensación crean conflictos de interés entre usted como cliente y su representante financiero, específicamente: 1) la compensación de su representante financiero depende, en muchos casos en su totalidad, en si le vende a usted productos bursátiles o una relación de servicios de asesoría; 2) su representante financiero puede ganar más persuadiéndolo a usted de llevar a cabo más operaciones de corretaje, invertir más dólares e invertir en productos que generen un nivel más alto de ingresos para nosotros; 3) entre más ventas pueda generar su representante financiero, mayor será el porcentaje de la compensación basada en operaciones, pagos de terceros y honorarios de cuentas administradas que le pagaremos a él; y 4) su representante financiero puede tener un incentivo para recomendarle a usted que abra una relación de cuenta de asesoría si existe la expectativa de que usted llevará a cabo un número limitado de operaciones bursátiles.

Nuestros representantes financieros también reciben diversas formas de compensación en especie de los proveedores de productos de inversión que no se encuentran en relación con ningún cliente o inversión en particular, incluyendo objetos promocionales, comidas, entretenimiento, talleres o eventos de clientes, iniciativas de comercialización o publicidad y algunas otras formas de compensación en especie. Los proveedores de productos de inversión también nos pagan o reembolsan a nosotros y a nuestros representantes financieros los costos asociados con eventos de educación o capacitación a los que puedan asistir nuestros empleados y representantes financieros, así como a las conferencias y eventos que nosotros patrocinamos. Las recomendaciones de los productos ofrecidas por nuestros representantes financieros pueden verse influidas por el recibo de dicha compensación en especie de un proveedor de productos.

**¿TIENE USTED O SUS EXPERTOS FINANCIEROS ALGUN HISTORIAL LEGAL O DISCIPLINARIO?**

Sí. Debe visitar [Investor.gov/CRS](http://Investor.gov/CRS) una herramienta simple y gratuita para investigarnos e investigar a nuestros expertos financieros.

### **PREGUNTAS QUE DEBERÍA HACERLE A NUESTRO EXPERTO FINANCIERO**

**Cómo experto financiero ¿tiene usted un historial disciplinario? ¿Por qué tipo de conducta?**

**¿DONDE PUEDO ENCONTRAR INFORMACION ADICIONAL?**

A fin de tener información adicional respecto a nuestros servicios de intermediación bursátil, véase la Guía de Servicios (“Guía de Servicios”) disponible como se menciona al calce o llame al teléfono 713-980-4600. En relación con los servicios de asesoría de BAM, véase el Folleto de la Firma Parte 2A Forma ADV de BAM y el Folleto del Programa de Honorarios Netos Apéndice I Parte 2A Forma ADV que está disponible llamando a BAM al teléfono 713-980-4600 o enviando un correo a [compliance@banortesecurities.com](mailto:compliance@banortesecurities.com). También puede solicitar una copia actualizada de esta Forma CRS/Resumen de Relación con el Cliente, también llamando al teléfono 713-980-4600 o enviando un correo a [compliance@banortesecurities.com](mailto:compliance@banortesecurities.com).

### **PREGUNTAS QUE DEBERÍA USTED HACER A NUESTRO EXPERTO FINANCIERO**

**¿Quién es mi principal persona de contacto? ¿Es representante de un asesor de inversiones o de un intermediario bursátil?  
¿Con quién puedo hablar si tengo alguna preocupación en cuanto a cómo me está tratando esta persona?**