

Banorte-Ixe Securities International, Ltd.
Guía de Servicios de Casa de Bolsa y
Divulgaciones Importantes
6 de enero de 2021

I. Introducción

A. Banorte-Ixe Securities International, Ltd. (“BSI”) es un agente de bolsa registrado en la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos y es miembro de la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera de los Estados Unidos (“FINRA”). BSI también es miembro del Securities Investor Protection Corporation (“SIPC”). Es importante para usted, como cliente que puede ser un inversor minorista, entender que las tarifas son diferentes para los corredores de bolsa que para los asesores de inversión.

B. Para obtener más información sobre las empresas de inversión y los profesionales financieros, puede obtener información gratuita y disponible al público, en sitios como Investor.gov/CRS, que también proporciona materiales educativos sobre corredores de bolsa, asesores de inversión e inversiones.

Lea las siguientes 14 preguntas que se pueden usar como una conversación inicial entre usted y los miembros de nuestra firma, para ayudarlo a comprender mejor los servicios de BSI.

II. “¿Qué servicios de inversión y asesoramiento me puede proporcionar?”

BSI ofrece servicios de corredor de bolsa a compañías, corporaciones e inversores minoristas, lo que permite a los inversores realizar transacciones de valores a través de su asesor BSI. Los asesores de BSI son personas registradas que ayudan a sus clientes a cumplir con sus objetivos de inversión establecidos adaptados a las necesidades de cada cliente. Los servicios de asesores de BSI para los clientes generalmente pueden describirse como que proporcionan acceso a mercados de valores líquidos e ilíquidos, que generalmente son mercados representados por las principales bolsas de valores de todo el mundo. Como tal, BSI permite a los inversores invertir en múltiples clases de activos, representados por vehículos de inversión que pueden ser acciones, valores de renta fija, fondos mutuos, ETF u otros productos. BSI ofrece corretaje de transacciones de valores a sus clientes sobre una base no solicitada y también, cuando se considere apropiado, los asesores de BSI hacen recomendaciones a los clientes. BSI, registrada como asesor de valores generales, utiliza los servicios de operación de un asesor de custodia, conocido como APEX Clearing Corporation. BSI también ofrece cuentas de inversión que son efectivo o margen.

La relación de BSI y de APEX Clearing Corporation (“APEX”) se limita a los servicios prestados de custodia y “clearing” a nombre de BSI y sus clientes.

Por ejemplo, ciertos valores, típicamente de una naturaleza más compleja, simplemente no pueden ser capaces de ser custodiados por APEX. BSI ofrece la capacidad de tener tarjetas de débito / ATM asociadas con cuentas de clientes. Dada la naturaleza mayoritaria offshore de las relaciones con los clientes para BSI, muchas funciones de asesor de BSI pueden estar limitadas con respecto a lo que permite BSI o APEX debido a los riesgos relacionados con el lavado de dinero. Por ejemplo, BSI y APEX no permiten transferencias desde o hacia cuentas a terceros.

Es posible que no se otorgue la apertura de una nueva cuenta, o pueda experimentar una duración prolongada debido a la necesaria investigación de antecedentes requerida por la regulación de las leyes Estadounidenses.

Monitoreo: BSI no ofrece el servicio de monitoreo de las cuentas con frecuencia específica y tampoco ofrece consejo de impuestos ni consejo legal.

Ofertas de inversión limitada: BSI, por sí misma, no origina o no pone a disposición de sus clientes productos que se considerarían propiedad de su agente de bolsa. BSI pondrá a disposición, de vez en cuando, Bonos emitidos por una filial, con sede en México. En el momento en que dichos bonos se ponen a disposición de los clientes, se hacen revelaciones sobre los bonos y su disponibilidad. BSI, de vez en cuando, trabajará con un originador patrocinador, para estructurar una oferta de productos única, específicamente para clientes adecuados. Dichos productos estructurados no se considerarían propietarios de BSI, aunque BSI los ofrece y pone a disposición de manera exclusiva.

Mínimos de la cuenta y otros requisitos: Generalmente, BSI requiere que los clientes tengan \$ 150,000 para abrir y mantener una cuenta en BSI.

Lea las siguientes preguntas que se pueden utilizar como iniciadores de conversación entre usted y los miembros de nuestra firma, para ayudarlo a seleccionar mejor entre los servicios de inversión y asesorarlo.

"Dada mi situación financiera, ¿debería elegir un servicio de corretaje?"

¿Por qué o por qué no?"

La determinación de si debe elegir un servicio de corretaje depende de una variedad de factores: situación fiscal, necesidades de ingresos y la frecuencia prospectiva con la que anticipa el comercio o el volumen de negocios dentro de su cuenta para cumplir con sus objetivos de inversión. Si usted y sus asesores financieros han determinado que para cumplir con sus objetivos financieros, la compra y venta frecuente de valores es el método correcto para cumplir con esos objetivos, entonces una relación de asesoramiento de inversión puede ser un tipo de cuenta de inversión más apropiado. Sin embargo, si solo se prevé una negociación periódica o mínima para cumplir con sus objetivos de inversión, experimentaría una mayor eficiencia y menos costo en una relación de cuenta de corretaje.

"¿Cómo elegirás inversiones para recomendarme?"

Los Asesores de BSI utilizan varios métodos para hacer recomendaciones de inversión a sus clientes. Los informes y análisis de investigación ampliamente disponibles, dentro y a través de la industria de inversión, son una fuente constante de referencia para los asesores de BSI. Las estadísticas de gobiernos y mercados se comparan con las alternativas disponibles para evaluar el potencial y el acceso a clases de activos y vehículos de inversión dentro de esas clases de activos. Luego, dados los detalles específicos

de un cliente determinado, BSI analizará la liquidez de los mercados, el costo de las inversiones, el momento de la entrada y la capacidad de inversión del cliente, combinada con la idoneidad de una inversión disponible antes o en el momento de hacer una recomendación de inversión.

"¿Cuál es su experiencia relevante, incluidas sus licencias, educación y otras cualificaciones? ¿Qué significan estas cualificaciones?"

El jefe de inversiones de BSI tiene una designación de Analista Financiero Certificado ("CFA") y transmite regularmente la perspectiva de BSI con respecto a las condiciones actuales del mercado a los profesionales de inversiones de BSI. Los supervisores de BSI tienen la licencia FINRA Series 24 que les permite supervisar a los asesores que manejan las cuentas de los clientes. Los asesores tienen la licencia FINRA Serie 7 que los designa como elegibles para negociar en la actividad de Valores Generales en nombre de sus clientes. Según sea necesario, la firma se asegurará de que los asesores, dado que residen en, y / o tienen clientes dentro de una jurisdicción gubernamental específica, que requieren licencias específicas, tendrán plena licencia para operar dentro de esa jurisdicción. Como ejemplo, la mayoría de los estados de los Estados Unidos requieren al menos la licencia de valores uniformes de la Serie 63 para realizar actividades de valores dentro de su jurisdicción estatal.

III. Tarifas, costos, conflictos y Normas generales de Conducta

Lea las siguientes preguntas que se pueden usar como iniciadores de conversación entre usted y los miembros de nuestra firma, para ayudarlo a comprender mejor los honorarios y los conflictos de intereses de BSI.

A. "¿Qué honorarios voy a pagar?"

Descripción de los honorarios y costos principales: Los honorarios y costos principales de BSI en los que incurrirá por nuestros servicios de corretaje son los siguientes:

Transferencias bancarias: Las transferencias bancarias son de \$ 50.00 cada una. Para las cuentas que no tienen entrega electrónica seleccionada, estados de cuenta en papel enviados a un cliente se cobrará \$ 5.00. Además, a dicha cuenta se le cobrará \$ 2.00 por la entrega de confirmaciones comerciales. No hay ningún cargo por las declaraciones o confirmaciones enviadas a través de entrega electrónica.

Cuentas de margen: Ciertas tarifas aplicables a las cuentas de margen para cobrar intereses por los préstamos de margen proporcionados a los clientes que optan por este tipo de cuenta. BSI cobra intereses basados en la tasa de los Fondos Federales de los Estados Unidos más 1.695%. BSI se reserva el derecho de cambiar esta cantidad en cualquier momento.

Renta Fija: BSI cobra una cantidad por las operaciones de bonos en función del precio de mercado vigente de los bonos, más un margen, en el caso de una compra de bonos; o menos un margen, en el caso de la venta de bonos. El monto del margen varía en función de una variedad de factores relacionados con la transacción en particular. Dicho margen nunca superará el 5%.

Acciones, opciones, fondos mutuos, tasas de mantenimiento:

Plan de Honorarios de Capital	
Precio por Acción	Comisión
\$ 0 a \$ 3.99	4 centavos por acción + \$50
\$4 a \$39.99	6 centavos por acción + \$75
\$40 a \$ 79.00	10 centavos por acción + 100
\$80 a \$149.99	15 centavos por acción + \$ 125
\$150 a \$249.99	20 centavos por acción + 150
Arriba de \$ 250	25 centavos por acción + \$ 200

Plan de Honorarios para Fondos Mutuos - Clase A	
Inversión total en fondos mutuos por cuenta	Carga de Ventas
\$0 a \$349,999	3.00%
\$350,000 a \$499,999	2.50%
Mas de \$500,000	1.50%

Tarifas de mantenimiento de la cuenta		
Saldo Promedio	Cuota Anual	Cuota Trimestral
<= \$100,000	\$400 por año	\$100 por trim.
\$100 K < Balance Promedio < \$250K	\$300 por año	\$75 por trim.
Balance Promedio > \$250K	\$100 por año	\$25 por trim.

Tarifas relacionadas con las cuentas de opciones	
Precio por Contrato	Cargo
<= .75 precio por contrato	\$2.00 por contrato + \$30
.75 precio por contrato <= 1.24	\$2.50 por contrato + \$30
1.24 precio por contrato <=4.00	\$3.50 por contrato + \$30
> 4.00	\$4.00 por contrato + \$30

Los costos de las tarifas se reflejan en las confirmaciones de corretaje producidas para cada operación. Los cargos de comisión representados anteriormente, y como se le cobra por su cuenta en particular, podrían crear un conflicto de intereses porque usted, como inversor, se le cobraría más cuando hay más operaciones en su cuenta. Por lo tanto, BSI puede tener un incentivo para alentar a un inversor a operar con frecuencia.

Usted, como inversor, también pagará comisiones indirectamente en la medida en que BSI tenga un acuerdo con una compañía de fondos mutuos mediante el cual BSI recibe una comisión por el tipo y la cantidad de acciones de fondos mutuos compradas por un cliente. Estas tasas presentan un conflicto en la medida en que se remuneran a BSI, no aparecen en ningún registro específico entregado a usted, el cliente final, y son un conflicto porque tales pagos de tasas pueden ser un incentivo para recomendar una familia de fondos específicos, o una clase particular de acciones de un fondo mutuo sobre otro debido a las tasas involucradas. Además, para algunas participaciones de clase de acciones de fondos mutuos, si un cliente desea canjear sus acciones, pueden estar obligados a pagar una tarifa, en el momento del reembolso, si no se ha cumplido un período de tenencia requerido. Estas transacciones de acciones de fondos mutuos crean un conflicto de intereses en la medida en que BSI fomentaría frecuentes reembolsos y compras de acciones mutuas.

Si BSI decide trabajar con un creador de producto estructurado, lo que resulta en una oferta de producto estructurado, específicamente para clientes adecuados, entonces el patrocinador de dichos productos estructurados remuneraría una tarifa de concesión a BSI, basada en los montos de venta del producto estructurado, comprados por los clientes.

Información adicional: Usted pagará tarifas y costos si gana o pierde dinero en sus inversiones. Las tarifas y los costos reducirán cualquier cantidad de dinero que gane en sus inversiones a lo largo del tiempo. Por favor, asegúrese de comprender qué tarifas y costos está pagando.

"Ayúdeme a entender cómo estas tarifas y costos podrían afectar mis inversiones.

Si le doy \$ 10,000 para invertir, ¿cuánto se destinará a honorarios y costos, y cuánto se invertirá para mí?"

Una inversión de \$ 10,000 se asignaría a la inversión recomendada por el asesor o según lo solicitado por usted sobre una base no solicitada, y menos comisiones y honorarios aplicables, iría directamente a dicha inversión. Las cantidades de las comisiones deducidas, antes de que la parte restante se destine a su inversión, dependen del tipo de instrumento seleccionado. De acuerdo con el gráfico dado anteriormente, las cantidades de comisiones serían retenidas, antes de la asignación de la porción restante de los \$ 10,000 a la(s) inversión(es) objetivo(s).

Una transacción de bonos de renta fija no es una inversión que incluya comisión, sino que implica un cargo de registro (un importe nominal evaluado por el agente de compensación o custodio) y una cantidad por la cual BSI gana dinero, conocido como margen de compra - ventapositiva en el caso de una compra y negativa en el caso de una venta). El margen de compra - venta es una cantidad adicional a la cotización del precio de mercado vigente. Este monto de margen, típicamente 2% o menos, es una forma estándar en la industria para que los asesores ganen su dinero en operaciones de bonos de renta fija, ya que las comisiones no se aplican a las transacciones de bonos.

Algunas clases de acciones de fondos mutuos son aquellos en los que un asesor puede cobrar una tarifa inicial cuando un cliente compra esa clase de acciones en particular (típicamente acciones "A" de fondos mutuos).

Si compra una clase de acciones de fondos mutuos que cobra una tarifa inicial, o "comisiones de entrada", entonces sus \$ 10,000 se reducirán inmediatamente por el porcentaje de la comisión de entrada, antes de ser asignado a la cartera de fondos mutuos.

“¿Cuáles son sus obligaciones legales conmigo al proporcionar recomendaciones?”

BSI está obligada a comunicar toda la información necesaria, para que usted tome una decisión bien informada, incluidos todos los riesgos potenciales en los que se incurra, e incluyendo la oferta de documentos (cuando sea necesario) y otras formas de divulgación, al recomendar valores para que usted compre en su cuenta. Además, BSI está obligada a no omitir la comunicación de hechos materiales particulares que son necesarios para dejar una recomendación clara a sus clientes, antes o en el momento de una transacción.

Norma Generales de Conducta:

Cuando le proporcionamos una recomendación, tenemos que actuar en su mejor interés y no poner nuestro interés por delante del suyo. Al mismo tiempo, la forma en que ganamos dinero crea algunos conflictos con sus intereses. Debe comprender y preguntarnos sobre estos conflictos porque pueden afectar las recomendaciones que le proporcionamos. Estos son algunos ejemplos para ayudarle a entender lo que esto significa.

1. **Productos propietarios:** BSI no suscribe ni patrocina productos propietarios de forma regular. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, de vez en cuando, BSI puede combinarse con un patrocinador de notas estructuradas (una entidad externa) para ayudar a diseñar específicamente un producto híbrido ("nota estructurada") con características particulares que se cree que satisfacen las necesidades de ciertos clientes de BSI. Si se considera adecuado para clientes específicos, dichos clientes pagarían una tarifa, indirectamente, a BSI y, a su vez, al asesor que maneja su cuenta, ya que dicho acuerdo ha sido diseñado de antemano para promocionar el producto. En este caso, existiría un conflicto en la medida en que un asesor pueda ser incentivado para recomendar la nota estructurada, sobre otros productos
2. **Valores patrocinados o gestionados por una filial de BSI:** Dado que BSI es una filial, en última instancia, de Grupo Financiero Banorte S.A.B de C.V., puede haber un incentivo para recomendar cualquier valor diseñado u originado por una filial particular de Banorte de BSI. No obstante, los asesores de BSI tienen la obligación de garantizar que las inversiones sean adecuadas para sus clientes inversores.
3. **Pagos de terceros:** Como se señaló anteriormente, BSI ha celebrado acuerdos de distribuidor selectos con varias compañías de fondos mutuos por los cuales, en función de los montos de fondos mutuos vendidos y mantenidos por clientes de BSI, las compañías de fondos mutuos remunerarán una tarifa, de forma regular, de nuevo a BSI para compensar a BSI por la distribución y mantenimiento de las compras de las familias de fondos mutuos en cuestión. Asimismo, como se señaló anteriormente, si BSI organizara un patrocinador de un producto de nota estructurada, dicho patrocinador sería un tercero de BSI y remuneraría las tarifas a BSI como compensación por la distribución y el mantenimiento del producto de nota estructurada.
4. **Reparto de ingresos:** BSI tiene un acuerdo con una filial de su empresa matriz en México,

que prevé un reparto de dólares de comisiones basado en clientes que se refieren a BSI por dicha filial. Por lo tanto, existe un incentivo para que dicho afiliado remita a los clientes a BSI. Se cree que este acuerdo no constituye un conflicto de intereses directo en la medida en que BSI puede ofrecer a dichos clientes referidos, productos y servicios que de otro modo no estarían disponibles para dichos clientes.

"¿Cómo podrían afectarme tus conflictos de intereses y cómo los abordarás?"

Los conflictos de intereses mencionados en este documento pueden afectar a los clientes de BSI en la medida en que los asesores de BSI puedan ser incentivados a actuar, o hacer recomendaciones que les beneficien, o a la empresa, más que si el asesor de BSI eligiera otro curso de acción o recomendación. BSI busca mitigar estos conflictos insistiendo en que los asesores siempre actúen en el mejor interés de sus clientes, eligiendo opciones de inversión que sean rentables, adecuadas y en el mejor interés del cliente para cumplir mejor con sus objetivos de inversión. BSI busca lograr esto revisando regularmente las recomendaciones de inversión de sus asesores y monitoreando la idoneidad de las carteras de inversión de las cuentas de sus clientes.

"¿Cómo ganan dinero tus profesionales financieros?"

Los asesores de BSI son considerados profesionales financieros que son compensados de acuerdo con los estándares de la industria. En general, a los asesores se les paga un porcentaje del monto total generado por las distintas cuentas de clientes que supervisan. Su proporción prorrateada de compensación de comisiones es una tasa estándar en toda nuestra empresa. Los asesores son remunerados su parte proporcional de los pagos de terceros, si sus clientes han invertido en productos particulares que pagan a BSI un interés remunerado como concesión para distribuir y mantener su producto en las cuentas de nuestros clientes.

BSI no participa en concursos de ventas o métodos de incentivo no monetarios, como compensación diferencial por alentar a los asesores a realizar ventas o atraer clientes adicionales.

Punto 4. Historia disciplinaria

"¿Usted o sus profesionales financieros tienen antecedentes legales o disciplinarios?"

“Sí”

El **20/06/2006** la Asociación Nacional de Distribuidores de Valores (“NASD”) inició una Censura contra BSI por no solicitar primero la aprobación de NASD para cierta actividad de valores municipales, incluido un cambio en su Acuerdo de Membresía con NASD. También se citaron las fallas en marcar adecuadamente los boletos de orden de valores municipales, así como en hacer cumplir los Procedimientos de Supervisión Escrita relacionados con las obligaciones de la Junta de Reglamentación de Valores Municipales (“MSRB”). La Censura resultó en una multa a BSI de \$ 17,500.

El **20/07/2007**, el Departamento de Seguros del Estado de Nueva York citó a BSI por no notificar al Departamento de Seguros las multas impuestas por el NASD en un plazo de 30 días según lo exige la ley estatal aplicable, bajo la sección 2010(I). BSI recibió una multa de \$ 250.

El **16/10/2008**, la Autoridad Reguladora de Institución Financiera (“FINRA”) censuró a BSI por violar las Reglas 2110, 2310 y 3010 de NASD por recomendar acciones Clase B de ciertos fondos mutuos offshore, cuando los clientes habrían estado financieramente mejor al comprar acciones Clase A del mismo fondo, lo que habría resultado en un menor cargo por comisiones de ventas con cargo de entrada y menores gastos. La Censura incluyó la cita de FINRA de que los procedimientos de la empresa relacionados con la venta de fondos mutuos eran deficientes y que no había una política escrita y un procedimiento de supervisión establecido y aplicado.

El **01/29/2014** FINRA censuró a BSI por violar la Regla de NASD 3011(A)y (B) y 2110 por no adaptar el Programa de BSI con respecto a Anti-Lavado de Dinero ("Programa AML") al modelo de negocio utilizado por BSI. Se incluyó en la Censura una citación de que BSI no hizo cumplir sus procedimientos como se describe en su Programa AML. Además, FINRA indicó que BSI violó las Reglas 2011 (A) y 2110, porque BSI no supervisó, detectó e investigó ciertas actividades sospechosas. La Censura resultó en la multa a BSI de \$ 475,000.

Herramienta de búsqueda:

Es posible que desee visitar <https://Investor.gov/CRS> para obtener una herramienta de búsqueda gratuita y simple para investigar BSI y el profesional financiero asociado con nuestra firma.

Punto 5. Información adicional

Usted como inversor minorista puede encontrar información adicional sobre los servicios de corretaje de BSI y solicitar una copia del resumen de la relación, poniéndose en contacto con la Oficina de Cumplimiento de BSI, en Compliance@banortesecurities.com. Además, puede llamar al: 713-680-4600, o escribir a:

Atención: Oficina de Cumplimiento
Banorte-Ixe Securities International Ltd.
Sistema abierto.
Houston, Texas 77056

Puede solicitar información actualizada y solicitar una copia del resumen de la relación, en cualquier momento poniéndose en contacto con la Oficina de Cumplimiento de BSI, como se indicó anteriormente.

¿Quién es mi persona principal de contacto?

Su persona de contacto principal en BSI es su asesor, designado específicamente como la persona responsable de ayudarlo con las necesidades e inversiones de su cuenta. BSI se refiere a sus asesores, como Asesores Financieros.

A. ¿Es él o ella un representante de un asesor de inversión o un corredor de bolsa?

Su contacto principal es un asesor, agente representativo de BSI. Por cierto, él o ella también puede ser un asesor de inversiones representante de la filial de BSI, Banorte Asset Management, Inc. (“BAM”). BAM es una filial de BSI y es un asesor de inversiones registrado en la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos (“SEC”).

B. ¿Con quién puedo hablar si tengo preocupaciones sobre cómo esta persona me está tratando?

Usted puede discutir cualquier inquietud que pueda tener con el Director de Cumplimiento de BSI, William Cathriner, en cualquier momento. No dude en ponerse en contacto con él, utilizando la información de contacto mencionada anteriormente, para la Oficina de Cumplimiento de BSI.