

## **Banorte Securities International, Ltd.**

### **Guía de Servicios de Casa de Bolsa y Divulgaciones Importantes**

### **30 de noviembre de 2022**

#### **Introducción**

Banorte 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.

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](http://Investor.gov/CRS), que también proporciona materiales educativos sobre corredores de bolsa, asesores de inversión e inversiones.

#### **Servicios Generales de Inversión de BSI**

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, registrado como asesor de valores generales, utiliza los servicios de operación de dos asesores de custodia. Para el custodio de activos de clientes, BSI ha contratado a dos custodios agentes de corretaje, APEX Clearing Corporation (APEX) y Pershing LLC (Pershing) una división del Banco de Nueva York.

BSI también ofrece cuentas de inversión que son efectivo o margen. Las limitaciones que pueden impedir que BSI mantenga o realice transacciones con valores en la cuenta de un cliente, a su vez, pueden estar asociadas con ciertas limitaciones de APEX o Pershing. Por ejemplo, es posible que APEX o Pershing no puedan custodiar determinados valores, por lo general de naturaleza más oscura. 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, APEX o Pershing debido a los riesgos relacionados con el lavado de dinero. Por ejemplo, BSI limita transferencias desde o hacia cuentas a terceros.

Es posible que no se otorgue la apertura de una nueva cuenta, o pueda experimentar una espera prolongada debido a la necesaria investigación de antecedentes requerida por la regulación de las leyes estadounidenses. BSI ofrece la posibilidad de tener tarjetas de débito/ATM asociadas con cuentas de clientes.

### **Inversiones de Clientes de BSI**

BSI no ofrece el servicio de monitoreo de sus 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 cuenta y otros requisitos:** Generalmente, BSI requiere que los clientes tengan \$ 50,000.00 para abrir y mantener una cuenta en BSI.

**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:

#### **APEX**

**Transferencias bancarias:** El cobro por transferencia bancaria es de \$ 50.00 USD. Para cuentas que no tienen entrega electrónica seleccionada, se le cobrarán \$5.00USD por cada estado de cuenta físico. Además, a dicha cuenta se le cobrará \$ 2.00 por la entrega de confirmaciones comerciales. No existe algún cargo por las declaraciones o confirmaciones enviadas a través de entrega electrónica.

**Cuentas de margen:** 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. Dicho margen nunca superará el 5%.

#### **Acciones, opciones, fondos mutuos, tasas de mantenimiento:**

<b>Plan de Honorarios de Capital</b>	
<b>Precio por Acción</b>	<b>Comisión</b>
\$ 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

<b>Plan de Honorarios para Fondos Mutuos- Clase A</b>
Cargo de venta hasta 5%

<b>Tarifas de Mantenimiento de la Cuenta</b>		
<b>Saldo Promedio</b>	<b>Cuota Anual</b>	<b>Cuota Trimestral</b>
<= \$100,000	\$400 por año	\$100 por trimestre
\$100 K <Balance Promedio < \$250K	\$300 por año	\$75 por trimestre
Balance Promedio > \$250K	\$100 por año	\$25 por trimestre

<b>Tarifas Relacionadas con Cuentas de Opciones</b>	
<b>Precio Por Contrato</b>	<b>Cargo</b>
<= .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

### **Pershing**

Transferencias bancarias: Existe un costo de \$ 50.00 USD por cada transferencia bancaria para todas las cuentas.

Estados de cuenta: Para cuentas no inscritas en entrega electrónica, los estados de cuenta físicos tendrán un costo de \$ 5.00 mensuales, facturados trimestralmente. No hay ningún cargo por los estados de cuenta electrónicos.

Confirmaciones comerciales: A todas las cuentas se les cobrará \$ 2.00 por el procesamiento de confirmaciones comerciales, además se cobrará \$ 5.00 adicionales por confirmaciones comerciales físicas para aquellas cuentas no inscritas en entrega electrónica.

Cuentas de margen: BSI cobra intereses basados en la tasa de los Fondos Federales de los Estados Unidos más 2.35%. 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. Dicho margen nunca superará el 5%.

<b>Plan de Honorarios de Capital</b>
.5% del monto + \$15

<b>Plan de Honorarios para Fondos Mutuos- Clase A</b>
Cargo de venta hasta 5%

<b>Tarifas de Mantenimiento de la Cuenta</b>	
<b>Saldo Promedio</b>	<b>Cuota Trimestral</b>
<= \$100,000	Hasta \$200 por trimestre
\$100 K <Balance Promedio < \$250K	Hasta \$150 por trimestre
Balance Promedio > \$250K	Hasta \$50 por trimestre

<b>Tarifas Relacionadas con Cuentas de Opciones</b>
\$5.00 por contrato + \$15

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 inversionista, 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.

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 – venta positiva 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 su inversión inicial se reducirá inmediatamente por el porcentaje de la comisión de entrada, antes de ser asignado a la cartera de fondos mutuos.

## **NORMAS GENERALES DE CONDUCTA**

**Cuando le proporcionamos una recomendación, tenemos que actuar en su mejor interés y no ponernos 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.

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.

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.

### **HISTORIA DISCIPLINARIA**

Las siguientes descripciones brindan información sobre el historial disciplinario de BSI:

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 sencilla y gratuita para investigar a BSI y al profesional financiero asociado con nuestra empresa.

### **INFORMACION ADICIONAL**

Como inversor, usted puede encontrar información adicional sobre los servicios de corretaje de BSI y solicitar una copia del *Resumen de Relación con el Cliente*, contactando la oficina de Cumplimiento Legal de BSI en [compliance@banortesecurities.com](mailto:compliance@banortesecurities.com). También puede marcar al teléfono: 713-980-4600, o escribir a:

Attn: Office of Compliance  
Banorte Securities International Ltd.  
5075 Westheimer Rd, Suite 975W  
Houston, Texas 77056

Su persona de contacto principal en BSI es su corredor designado, quien es designado específicamente como la persona responsable de ayudarlo con las necesidades e inversiones de su cuenta.

Su corredor es un agente representante de BSI. Incidentalmente, él o ella también puede ser un asesor de inversiones representante de la filial de BSI, Banorte Asset Management, Inc. (“BAM”). BAM es un asesor de inversiones registrado en la Comisión de Bolsa y Valores de EE.UU. (“SEC”).

Puede discutir cualquier inquietud que pueda tener con el director de Cumplimiento de BSI en cualquier momento. No dude en comunicarse con nosotros, utilizando la información de contacto previamente mencionada.