

Tema 1. Introducción

Banorte Securities International, Ltd. (BSI) se encuentra registrado con la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) como corredor de bolsa, así mismo, **Banorte Asset Management, Inc. (BAM)** registrado como asesor de inversiones. BSI y BAM, (en conjunto, "nosotros," "nuestro," y "nos"), son afiliados y, en última instancia, subsidiarios de Grupo Financiero Banorte S.A.B. de C.V. Los servicios de corretaje de BSI y los servicios y honorarios de asesoría de inversiones de BAM difieren, y es importante entender estas diferencias. Herramientas gratuitas y sencillas para investigar empresas y profesionales financieros se encuentran disponibles en [Investor.gov/CRS](https://investor.gov/crs), que también cuenta con materiales educativos sobre corredores de bolsa, asesores de inversiones e inversiones.

Tema 2. Relaciones y Servicios

¿Qué servicios de inversión y asesoramiento me pueden proporcionar?

Ofrecemos tanto servicios de corretaje como servicios de asesoramiento de inversiones a inversionistas minoristas.

Servicios de Corretaje de Bolsa de BSI:

Como corredor de bolsa, nuestro principal servicio es ofrecer a los inversores minoristas la posibilidad de comprar y vender valores a cambio de una comisión. Proporcionamos recomendaciones de transacciones a inversores minoristas. Ofrecemos a los inversores minoristas las siguientes opciones de servicio:

Servicios de corretaje de "servicio completo" (disponibles tanto para clientes "domésticos" de EE. UU. como para clientes "internacionales," que no sean "personas de EE. UU.") – Ofrecemos recomendaciones sobre la compra y venta de valores registrados en la SEC a través de nuestros Representantes Registrados.

Los productos son custodiados por Pershing LLC, una división del Banco de Nueva York, la firma de compensación de corretaje a terceros de BSI. Además, las cuentas de corretaje de BSI ofrecen la opción de mantener efectivo en fondos del mercado monetario o en una cuenta bancaria asegurada por la Corporación Federal de Seguro de Depósitos (un "vehículo de barrido de efectivo"). Todas las recomendaciones se realizarán en capacidad del corredor de bolsa a menos que se indique verbalmente lo contrario en el momento de la recomendación.

- **Monitoreo de Cuentas:** Aunque BSI sigue estando disponible para asistirle, después de ejecutar una transacción de valores (incluyendo las que BSI le recomienda), BSI no monitorea las cuentas.
- **Autoridad de Inversión:** BSI no ejerce autoridad de inversión discrecional, lo que significa que BSI no puede comprar o vender inversiones en su cuenta sin primero obtener primero consentimiento. BSI puede recomendar inversiones, pero usted es en última instancia responsable de tomar la decisión de comprar o vender inversiones.
- **Ofertas de Inversiones Limitadas:** Buscamos proporcionarle una amplia gama de productos de inversión, pero no disponemos de todos los productos existentes en el mercado. Ciertos tipos de productos financieros son seleccionados para que nuestros profesionales financieros los recomienden, incluyendo principalmente un menú de productos de terceros, (como fondos mutuos, fondos cotizados en bolsa, y productos estructurados), así como acciones y tipos designados de bonos y otros valores de renta fija. Ofrecemos productos "propietarios" de renta fija seleccionados de Banorte (es decir, productos emitidos, patrocinados o gestionados por afiliados) solo en circunstancias limitadas.
- **Mínimos de Cuenta y Otros Requisitos:** En general, el mínimo de cuenta para establecer una cuenta de corretaje en BSI es de \$10,000.

Servicios de Asesoramiento de Inversiones de BAM:

Los principales servicios de asesoramiento de inversiones de BAM consisten en proporcionar asesoramiento y gestión de cuentas separadas a cambio de una tarifa que es un porcentaje del valor de los valores en la cuenta ("Activos Bajo Gestión" o "tarifa AUM"). BAM ofrece programas de asesoramiento de inversiones a inversores minoristas a través de nuestros Representantes de Asesoría de Inversiones (IARs). Los IARs son profesionales financieros registrados con BAM. Gestionamos nuestras cuentas de asesoramiento tanto de manera discrecional como no discrecional. Colectivamente, las cuentas de asesoramiento discretionales y no discretionales se conocen como "BAM Tradicional". Para servicios no discretionales la recomendación para que los corredores de bolsa utilicen, el inversor minorista toma la decisión final con respecto a la compra o venta de inversiones. Bajo "BAM Tradicional", ofrecemos el Programa Transaccional basado en Tarifas de BAM, que es un programa de tarifas de envoltura establecido para ofrecer Servicios No Discretionales que permiten acceder a la ejecución de transacciones de la cartera. Consulta nuestro Folleto del Programa de Tarifa de Envoltura, que explica el servicio, su funcionamiento, tarifas, conflictos de intereses y otros hechos materiales. Además, bajo "BAM Tradicional", ofrecemos Carteras Modelo Discretionales, que es un programa de tarifa de envoltura establecido para ofrecer soluciones de inversión llave en mano de acuerdo con sus necesidades y objetivos de inversión declarados, horizonte de tiempo, limitaciones de inversión y tolerancia al riesgo. Ambos programas se ofrecen a través de nuestros IARs. Para más información sobre los servicios de asesoramiento de inversiones de BAM visite [Forma-ADV](https://www.banortesecurities.com/descargas/), que se encuentra en <https://www.banortesecurities.com/descargas/>. BAM ofrece servicios de asesoramiento de inversiones a través de su plataforma de inversión digital en línea "BAM Digital".

"BAM Digital" ofrece modelos de carteras de inversión a través de nuestros gestores de dinero externos. Para acceder a la plataforma de asesoramiento en línea es necesario establecer un acuerdo de corretaje/custodia con Interactive Brokers LLC, que sirve como custodio del programa de "Tarifa de Envoltura". Los fondos de la cuenta se mantienen al nombre del usted en Interactive Brokers, LLC. BAM y BCP Advisors LLC haciendo negocios como BCP Global, el Sub-Aesor, han establecido una relación para proporcionar servicios de asesoramiento en línea a través de una plataforma específica y tarifas relacionadas. Puedes obtener más información sobre la plataforma de asesoramiento en línea de "BAM Digital" en

Resumen de Relación con el Cliente

BAM Digital (globalinvest.us)

- **Monitoreo de Cuentas:** Bajo "BAM Tradicional", los IAR de BAM monitorean las cuentas donde se cobra una tarifa AUM. Cada IAR es responsable de monitorear de manera periódica la actividad de las cuentas de BAM como parte de los servicios estándar de BAM para evaluar el rendimiento de la cuenta y asegurar que las tenencias sigan siendo adecuadas para usted. Los IAR están disponibles para consultas según sea necesario y le contactarán periódicamente para actualizar su perfil financiero. Bajo "BAM Digital," el personal de monitorea la plataforma de los gestores externos para la debida diligencia y administración de las cuentas.
- **Autoridad de Inversión:** Bajo nuestras Carteras Modelo, brindamos servicios discrecionales de asesoría de inversiones y utilizamos nuestra discreción de inversión para seleccionar inversiones para su cuenta. La autoridad de inversión que nos otorga continúa mientras mantenga su cuenta de asesoramiento de inversiones con nosotros. Bajo nuestro Programa Transaccional basado en Tarifas de BAM, proporcionamos Servicios No Discrecionales para permitirle acceder a la ejecución de transacciones de su cartera. Usted toma la decisión final respecto a la compra/venta de inversiones.
- **Asesoramiento de Inversiones Limitadas:** Buscamos ofrecer una variedad de programas de asesoramiento de inversión que sean adecuados para inversores con una amplia gama de necesidades de inversión. Sin embargo, solo ofrecemos servicios de asesoramiento de inversiones dentro de nuestro programa de Carteras Modelo.
- **Mínimos de Cuenta y Otros Requisitos:** Los mínimos de cuenta para los programas de asesoramiento "BAM Tradicional" varían, pero generalmente comienzan en \$300,000. Todos los programas de asesoramiento de inversiones ofrecidos a través de "BAM Tradicional" son custodiados con Pershing LLC. Para tales relaciones de cuenta, nuestro corredor de bolsa afiliado, BSI, actúa como "corredor introductor" y lo ayuda a abrir su cuenta a través de Pershing LLC. Los mínimos de cuenta para los programas de asesoramiento de inversiones ofrecidos a través de "BAM Digital" requieren un mínimo de \$10,000. Todos nuestros programas de asesoramiento de inversiones ofrecidos a través de "BAM Digital" son custodiados por Interactive Brokers LLC.

Nota: En algunos casos, un profesional financiero puede informarle que, debido a su licencia u otras restricciones, no puede ofrecerle un producto o servicio deseado que esté disponible a través de nosotros, en cuyo caso, el profesional financiero le presentará a un profesional financiero capaz de ofrecerle productos o servicios adicionales. Además, Banorte no ofrece todos los tipos de valores. Por ejemplo, Banorte no ofrece anualidades ni seguros variables.

Información Adicional

Para la Guía de Servicios de BSI y los folletos de BAM, visita <https://www.banortesecurities.com/descargas/>

Preguntas que tal vez desee hacer:

1. Dada mi situación financiera, ¿debería elegir un servicio de asesoramiento de inversiones? ¿Debería elegir un servicio de corretaje? ¿Debería elegir ambos tipos de servicios? ¿Por qué sí o por qué no?
2. ¿Cómo elegiré las inversiones para recomendarme?
3. ¿Cuál es su experiencia relevante, incluyendo sus licencias, educación y otras calificaciones? ¿Qué significan estas calificaciones?

Tema 3. Tarifas, Costos, Conflictos y Estándar de Conducta

A. ¿Qué Tarifas Pagaré?

Honorarios aplicables a los servicios de corretaje de BSI:

Descripción de los honorarios y costos principales. Para los servicios de corretaje de BSI, usted pagará por cada transacción cada vez que invierta, compre o venda un valor. Este pago generalmente se denomina "comisión", pero también puede llamarse un "cargo de venta", "margen de beneficio" o "Rebaja". Este tipo de pago presenta un conflicto de interés para BSI porque se le cobrarán más comisiones cuando haya más operaciones en su cuenta, por lo tanto, la firma puede contar con incentivos para alentarle a operar con frecuencia. La tasa o el monto de comisión varía según la inversión y el monto de la transacción. Asimismo, las inversiones que son intereses en fondos de inversión, como los fondos mutuos, tienen tarifas y gastos continuos, como tarifas 12b-1, tarifas de gestión o tarifas de servicio, de los activos del fondo, que paga de manera indirecta ya que se incluyen en el costo de la inversión.

Descripción de Otras Tarifas y Costos: Adicional a las tarifas de inversión anteriores, existen tarifas incurridas directa e indirectamente asociadas con el mantenimiento de la cuenta de corretaje o custodia de la cuenta, así como tarifas por ciertos servicios seleccionados, como tarifas de custodia, de mantenimiento de cuenta, por papel, por transferencia bancaria, por transferencia de cuenta, por depósito de seguridad.

Honorarios aplicables a los servicios de Asesoría de Inversiones de BAM:

- **Descripción de Honorarios y Costos Principales:** Para los servicios de asesoramiento de inversiones ofrecidos a través de las cuentas "BAM Tradicional" y "BAM Wrap," pagará una tarifa (cobrada trimestralmente, al final de cada trimestre), calculada como un porcentaje de los activos de la cuenta de asesoramiento. Esto se conoce como "honorarios de asesoramiento". Su IAR recibe una parte de la tarifa y tiene permitido negociar una reducción en la tarifa para su cuenta de asesoramiento en la medida a la porción de la tarifa de asesoramiento correspondientes al IAR. Cuando negocié una tarifa de asesoramiento más baja con su IAR, su IAR recibirá una tarifa más baja en función a la cantidad de activos que gestionados. Dado esto, su IAR tiene un incentivo financiero para no negociar la tarifa. La tarifa de asesoramiento, que generalmente se

Resumen de Relación con el Cliente

cobra trimestralmente, presenta un conflicto porque crea un incentivo para que BAM lo aliente a aumentar los activos en su cuenta, ya que cuantos más activos haya en su cuenta, más pagará en honorarios. Además, en algunos casos, BAM recibe más compensación cuando sus representantes brindan servicios de asesoramiento a los clientes que cuando únicamente brindan servicios de corretaje, ya que reciben una parte de los honorarios deducidos de las cuentas de los clientes de manera regular y continua (es decir, trimestralmente).

- Para las cuentas "BAM Digital", pagará una tarifa (cobrada mensualmente) calculada como un porcentaje de los activos de su cuenta. Interactive Broker LLC, que sirve como custodio del programa de tarifa de envoltura, cobra esta tarifa y paga una parte de ella a nuestro asesor externo, BCP Global, quien a su vez paga una parte de esa tarifa de gestión cobrada a BAM. BAM puede recibir más compensación cuando ofrece servicios de asesoramiento que cuando ofrece servicios de corretaje, lo que crea un incentivo para que BAM recomiende una cuenta de asesoramiento. Más información sobre estos honorarios de asesoramiento está disponible en el folleto del Formulario ADV Parte 2, específicamente el Artículo 5, para BAM está disponible en su Folleto de la Firma de la [Parte-2A de la Forma ADV](#), que está disponible en <https://www.banortesecurities.com/descargas/>. También hay tarifas y costos asociados con la ejecución de transacciones de valores en su cuenta y con los acuerdos de custodio para su cuenta.
- Tanto para, "BAM Tradicional" como "BAM Digital", la tarifa de asesoramiento presenta un conflicto porque BAM tiene un incentivo para alentarte a aumentar los activos de su cuenta, ya que cuantos más activos haya en su cuenta, más pagarás en tarifas de asesoramiento.
- **Programas de Envoltura:** Todos los programas de asesoramiento de BAM son programas "envoltura". Normalmente pagarás una tarifa de envoltura, que incluye la tarifa de asesoramiento y los costos por la ejecución de transacciones de valores y otros servicios. Esta tarifa suele ser más alta que las tarifas de asesoramiento para programas que no son de envoltura porque incluye costos de transacción, que se "agrupan" junto con la tarifa de asesoramiento. Una tarifa de envoltura presenta un conflicto porque crea un incentivo para que BAM y los gestores de dinero de terceros para minimicen las operaciones en su cuenta para reducir la parte de la tarifa utilizada para cubrir los costos de transacción.

Información Adicional

Usted pagará tarifas y costos independientemente de si gana o pierde dinero en sus inversiones. Las tarifas y costos reducirán cualquier cantidad de dinero que gane en tus inversiones con el tiempo. Asegurarse de comprender qué tarifas y costos está pagando. Para obtener información adicional, consulte <https://www.banortesecurities.com/descargas/>.

Preguntas que tal vez desee hacer

1. Ayúdeme a entender cómo estas tarifas y costos pueden afectar mis inversiones. Si le doy \$10,000 para invertir, ¿cuánto se destinará a tarifas y costos, y cuánto se invertirá para mí?

B. ¿Cuáles son sus obligaciones legales hacia mí cuando proporcione recomendaciones como mi Corredor de Bolsa o cuando actúa como mi Asesor de Inversiones? ¿De qué otra manera gana dinero su empresa y qué conflictos de interés tiene?

Cuando le proporcionamos una recomendación como su corredor de bolsa o actuamos como su asesor de inversiones, debemos 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 nuestros intereses. Debe comprender y preguntar sobre estos conflictos ya que pueden afectar las recomendaciones y el asesoramiento de inversión que le brindamos. Aquí hay algunos ejemplos para ayudarlo a entender lo que esto significa.

Ejemplos de Corredores de Bolsa

Debido a que BSI se paga en base transaccional, BSI tiene un incentivo para alentarlo a realizar más transacciones y realizar inversiones adicionales para aumentar la cantidad de comisiones que gana. Aquí hay ejemplos adicionales de incentivos creados por algunos de los pagos que recibe BSI.

- **Productos Propietarios:** Ofrecemos productos "propietarios" de renta fija de Banorte seleccionados (es decir, productos emitidos, patrocinados o gestionados por filiales) a clientes internacionales bajo circunstancias limitadas. Cuando le vendemos un producto propio, BSI y nuestros profesionales financieros no reciben una compensación adicional u otros tipos de beneficios financieros. BSI recibe la comisión estándar, que, en nuestra evaluación, es comparable a productos no propietarios similares.
- **Pagos de Terceros:** Cuando BSI le vende un fondo de inversión o producto como corredor de bolsa, BSI recibe una compensación adicional del emisor o de sus afiliados, de manera recurrente y continua, como comisiones de "seguimiento", tarifas 12b-1, de distribución, de servicio al accionista, de mantenimiento de cuentas y similares. Esta compensación se paga, al menos en parte, como incentivo para que vendamos sus productos. Esto crea un incentivo para que ofrezcamos y recomendemos productos que nos generen una compensación adicional en lugar de productos que no generen tal compensación adicional o que ofrezcan cantidades menores de compensación adicional.
- **Reparto Ingresos y Pagos Similares:** Recibimos varias formas de "pagos de terceros" en forma de reparto de ingresos, soporte de marketing, costos compartidos, apoyo a reuniones y pagos o beneficios similares de los proveedores de muchos de los fondos mutuos y productos estructurados que vendemos. Generalmente, la compensación de terceros es pagada por el proveedor del producto de los ingresos que obtiene de sus productos y en función de la cantidad que nuestros clientes invierten en sus productos. Esto crea un incentivo para que promovamos los productos de proveedores que proporcionan pagos de terceros o proporcionan niveles mayores de pagos de terceros.
- **Negociación Principal:** En operaciones de renta fija, participamos en la negociación principal sin riesgo. Esto significa que cuando realiza un pedido con nosotros para comprar o vender un valor, compramos (vendemos) el valor al mismo precio, como principal, para satisfacer el

Resumen de Relación con el Cliente

pedido de compra (venta). En este caso, las operaciones ejecutarse al "mismo precio" (exclusivo de un margen de aumento o reducción, comisión equivalente u otra tarifa). En las operaciones de equidad, actuamos como su corredor y cobramos una comisión por organizar la operación, pero no nos beneficiamos del diferencial entre los precios de compra y venta.

Ejemplos de Asesoramiento de Inversiones

Dado que BAM se paga en función de los activos de su cuenta de asesoramiento, cuantos más activos haya en su cuenta, más pagará en honorarios, por lo que BAM tiene un incentivo para alentarte a aumentar los activos en su cuenta de asesoramiento. Aquí hay ejemplos adicionales de incentivos creados por ciertos pagos que recibe BAM.

- **Cuentas Gestionadas:** Recomendamos "BAM Tradicional" a clientes para quienes creemos que las tarifas de envoltura basadas en activos son apropiadas. BSI recauda la tarifa de asesoramiento cobrada sobre los activos de la cuenta. Recomendamos "BAM Digital" a clientes para quienes creemos que la flexibilidad adicional de la plataforma y la experiencia de terceros de BCP son apropiadas. Interactive Brokers, que sirve como custodio para "BAM Digital", recauda la tarifa de asesoramiento y paga una parte de ella a BCP, quien a su vez paga una parte a BSI.
- **Participación en los Ingresos:** Algunos de los gestores de inversiones y otros proveedores de servicios para los programas de asesoramiento de BAM, como la firma de compensación, comparten con BSI en su calidad de corredor de bolsa en relación con los activos de su cuenta de asesoramiento, una parte de los ingresos que obtienen de sus activos, incluidos los activos en un vehículo de barrido en efectivo para sus activos. Aunque ninguna de estas ganancias se comparte con BAM, estos pagos a BSI, filial de BAM, crean un incentivo para que BAM seleccione o recomiende esos gestores de inversiones y proveedores de servicios para los activos de su cuenta de asesoramiento y para alentarlo a aumentar la cantidad de activos en su cuenta.

Preguntas que puedes querer hacer

1. ¿Cómo podrían afectarme sus conflictos de interés y cómo los abordará?

C. ¿Cómo ganan dinero tus profesionales financieros?

BSI paga a sus profesionales financieros una parte de la comisión que recibe BSI. Los IAR de BAM reciben una parte de los honorarios de asesoramiento de inversión que recibe BAM. Como se ha mencionado anteriormente, las comisiones que recibe BSI varían generalmente en función de las inversiones compradas y vendidas, y los honorarios que recibe BAM varían generalmente en función del programa de asesoramiento de inversiones seleccionado, la cantidad de activos en el programa y la tarifa de asesoramiento que negoció con su profesional financiero. La parte de las comisiones que BSI paga al profesional financiero también varía entre los profesionales financieros en función del desempeño del profesional financiero. Estos acuerdos de compensación crean conflictos de interés entre usted como cliente y su profesional financiero, específicamente: 1) la compensación de su profesional financiero depende, en muchos casos por completo, de si le venden productos de corretaje o una relación de servicios de asesoramiento; 2) su profesional financiero puede ganar más alentándole a realizar más transacciones de corretaje, a invertir más dólares y a invertir en productos que generen un mayor nivel de ingresos para nosotros; 3) cuantas más ventas pueda generar su profesional financiero, mayor será el porcentaje de compensación basada en transacciones, pagos de terceros y tarifas de cuentas gestionadas recibirá de nosotros; y 4) su profesional financiero puede tener un incentivo para recomendarle que abra una cuenta de asesoramiento sobre una relación de cuenta de corretaje si existe la expectativa de que realizará un número limitado de transacciones de corretaje.

En el caso de ciertos fondos de inversión, el emisor o el patrocinador proporciona a los profesionales financieros asociados con BSI otras formas de compensación, incluyendo entretenimiento de negocios, reembolso de gastos por viajes asociados con reuniones educativas o de negocios similares, asistencia financiera para cubrir el costo de eventos de marketing y ventas, y pequeños regalos. La recepción de estos pagos presenta un conflicto porque crea un incentivo para que el profesional financiero recomiende esas inversiones o fondos cuyos emisores o patrocinadores ofrecen estas formas de compensación.

Tema 4. Historial Disciplinario

¿Tú o tus profesionales financieros tienen un historial legal o disciplinario?

Sí. Visite [Investor.gov/CRS](https://www.investor.gov/crs) obtener para una herramienta de búsqueda gratuita y simple para investigarnos y a nuestros profesionales financieros.

Preguntas que tal vez desee hacer:

1. Como profesional financiero, ¿tienes algún historial disciplinario? ¿Por qué tipo de conducta?

Tema 5. Información Adicional

Para información adicional sobre los servicios de corretaje de BSI o los servicios de asesoramiento de inversión de BAM, por favor visite.

<https://www.banortesecurities.com/descargas/>. También puede solicitar una copia actualizada de este Resumen de la Relación con el Cliente del Formulario CRS llamando al 713-980-4600 o enviando un correo electrónico a compliance@banortesecurities.com.

Preguntas que tal vez desee hacer:

1. ¿Quién es mi principal persona de contacto? ¿Es él o ella un representante de un asesor de inversiones o un corredor de bolsa? ¿Con quién puedo hablar si tengo preocupaciones sobre cómo a me está tratando?