

FORMULARIO CRS (Por sus siglas en inglés)– Resumen de la relación con el cliente

Introducción:

Intercam Securities, Inc. está registrada como Casa de Bolsa ante la Securities and Exchange Commission. Somos miembros de **FINRA** y **SIPC**. Nuestro afiliado, Intercam Advisors, Inc., ofrece servicios de asesoría de inversión. Es importante que entienda en qué difieren los servicios y comisiones de asesoría y corretaje con el fin de determinar qué tipo de cuenta es la más adecuada para usted. En www.investor.gov/CRS hay disponibles herramientas gratuitas y sencillas para evaluar compañías y profesionales financieros, así como materiales educativos sobre Asesores de Inversión, Casas de Bolsa e inversiones.

¿Qué servicios de inversión y asesoría me pueden ofrecer?

Intercam Securities ofrece servicios de corretaje. Los tipos de productos que ofrecemos y los que no, se enumeran a continuación.

Tipos de productos que ofrecemos	Opciones (limitadas a ciertos tipos)
Valores corporativos de mercado de capitales	Productos estructurados
Valores de deuda corporativa	Anualidades fijas y anualidades variables
Fondos mutuos (limitados a ciertas familias de fondos)	Fondos de cobertura (solo los disponibles a través de Pershing)
Fondos negociados en bolsa	Valores ofrecidos a través de colocaciones privadas
Valores del gobierno de EE.UU.	Tipos de productos que no ofrecemos
Instrumentos de deuda soberana extranjera	<i>Commodities</i> u opciones sobre <i>commodities</i>
Valores corporativos extranjeros	Criptomonedas u otros activos digitales

Realizamos transacciones de compra o venta a petición suya. Aunque no tenemos ninguna obligación de monitorear regularmente su cuenta, en ocasiones podríamos recomendarle operaciones con valores. Nuestras recomendaciones deben ser adecuadas para usted en función de su perfil financiero y de riesgo. Cuando le hacemos una recomendación, usted toma la decisión final de comprar o vender el valor. No tenemos un tamaño mínimo de cuenta ni requisitos de inversión. Colocamos todas las transacciones de valores a través de Pershing, LLC para su ejecución.

Preguntas que nos debe hacer:
✓ Dada mi situación financiera, ¿debo elegir un servicio de corretaje?, ¿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 certificaciones? ¿Qué significan estas certificaciones?

¿Qué comisiones pagaré?

Nuestras comisiones son por operación. Cobramos una comisión o un diferencial (mark-up o mark-down) cada vez que se ejecuta una operación en su cuenta. En mercado de capitales, cobramos una comisión basada en un porcentaje del monto de la operación o por acción. En valores de renta fija, cobramos un diferencial del precio de mercado del bono. En fondos mutuos, por lo general recibimos una comisión basada en un porcentaje del monto comprado y también puede haber otro tipo de tarifas, como las tarifas administrativas (tarifas 12b-1) y tarifas de liquidación. Dichas tarifas se describen en el prospecto correspondiente. Ya que nuestros cargos se basan en las transacciones realizadas, se le cobrará más cuando haya más operaciones en su cuenta. Por esa razón, tenemos un incentivo para motivarlo a operar frecuentemente. También cobramos \$250 anuales por cuentas que tengan un saldo menor a \$250,000. Usted pagará tarifas y costos, ya sea que gane o pierda dinero en sus inversiones. Si elige una cuenta de asesoría de inversión a través del Asesor, pagará una tarifa fija basada en activos por la asesoría de inversión además de las comisiones por las transacciones

ejecutadas. El Asesor sí monitorea sus cuentas y tiene requisitos mínimos del monto de las cuentas. Consulte el Folleto del Asesor en adviserinfo.sec.gov, para obtener más información. Las tarifas y los costos disminuirán cualquier cantidad de dinero que usted gane en sus inversiones a lo largo del tiempo. Por favor, asegúrese que entiende qué cargos y costos está pagando. Consulte nuestra [Guía de relaciones](#) para más información sobre comisiones y costos.

Preguntas que nos debe hacer:

- ✓ Ayúdenme a entender cómo estas comisiones y costos podrían afectar mis inversiones. Si aporto \$10,000 para invertir, ¿cuánto se utilizará para comisiones y costos, y cuánto se invertirá?

¿Cuáles son sus obligaciones legales hacia mí cuando me ofrezca recomendaciones?

¿De qué otra manera gana dinero su empresa y qué conflictos de intereses tiene?

Cuando le damos una recomendación, tenemos que actuar en su mejor interés y no anteponer el nuestro. Al mismo tiempo, la forma en que ganamos dinero crea algunos conflictos con sus intereses. Usted debe entender y preguntarnos acerca de estos conflictos porque pueden afectar las recomendaciones que le proporcionamos. Estos son algunos ejemplos para ayudarle a entender lo que esto significa:

- Los fondos mutuos tienen varias estructuras de compensación. Algunos fondos nos pagan más que otros. Tenemos incentivos para recomendar fondos que nos paguen tarifas más altas. Para algunos fondos estadounidenses, el monto porcentual de la comisión (la comisión de entrada al fondo) disminuye a medida que el tamaño del monto de la transacción aumenta de acuerdo con una tabla. (Los fondos offshore no ofrecen derechos de acumulación.) Algunos fondos nos pagan comisiones (*trailing commissions*), que es la comisión de servicio anual que se paga con cargo a los gastos de gestión del fondo. Los *trailing commissions* se nos pagan durante el tiempo que usted mantiene unidades en el fondo y oscila entre 0.25% y 1%. Cuantos más activos invierta en el producto, más nos pagan. Tenemos el interés de recomendarle un producto que paga *trailing commissions* sobre un producto similar que no los paga. Y cuando un fondo paga *trailing commissions*, tenemos el incentivo de incrementar el tamaño de su inversión.
- Varios fondos mutuos y ETFs pueden tener estrategias de inversión similares o idénticas, pero diferentes estructuras de comisiones. Si un fondo o ETF es más caro que otro con una estrategia de inversión similar o idéntica puede depender de factores como la duración de la tenencia y el tamaño de la inversión. Podemos ganar más compensación por un fondo o ETF que por otro, lo que nos da un incentivo para recomendar el producto que nos paga una mayor compensación.
- Por lo general, el Asesor cobra honorarios basados en los activos. Si selecciona un servicio de asesoría a través de nuestro afiliado, pagará una comisión fija de \$35 por cada operación, así como la tarifa fija de asesoría. Los costos de transacción aumentan proporcionalmente en base al número de transacciones en su cuenta. Esto incentiva al Representante a recomendar más transacciones. Usted debe entender en qué capacidad actuará el Representante al brindarle sus servicios, si es como representante de la casa de bolsa, del asesor de inversiones, o ambos.

Por favor, Consulte nuestra [Guía de relaciones](#) para más información para más sobre conflictos de intereses.

Preguntas que nos debe hacer:

- ✓ ¿Cómo podrían afectarme sus conflictos de intereses y qué hará para resolverlos?

¿Cómo ganan dinero sus profesionales financieros?

Nuestros Representantes reciben un salario y/o una comisión y pueden recibir un bono de fin de año. Los salarios se basan en la cartera de clientes (book of business). Los bonos se basan en las ventas de productos o los ingresos generados para nosotros. Si venden productos de seguros, también reciben comisiones de las compañías de seguros que emiten los productos que usted compra. No participamos ni promovemos concursos de ventas. No pagamos compensación diferencial basada en las ventas de productos. Algunos de nuestros Representantes también trabajan para nuestro afiliado asesor, Intercam Advisors, y pueden recibir más compensación si elige un servicio de asesoría y/o un salario más alto o un porcentaje general de comisiones a medida que aumenta el valor total de los activos administrados. Para más información sobre como pagamos nuestros representantes y conflictos de intereses relacionados, por favor consulten nuestra [Guía de relaciones](#).

¿Usted o sus profesionales financieros tienen algún antecedente legal o disciplinario?

No, no tenemos antecedentes legales o disciplinarios reportables. Visite Investor.gov/CRS para obtener una herramienta de búsqueda gratuita y sencilla para investigar a nuestra firma y a nuestros profesionales financieros.

Preguntas que nos debe hacer:

- ✓ Como profesional financiero, ¿tiene antecedentes disciplinarios? ¿Por qué tipo de conducta?

Información adicional

Puede solicitar información adicional sobre nuestros servicios de corretaje, información actualizada y/o una copia de nuestro resumen de relaciones más reciente si se pone en contacto con nosotros en compliance@intercamus.com o llamándonos al 305-377-8008.

Preguntas que nos debe hacer:

- ✓ ¿Quién es mi principal persona de contacto?
- ✓ ¿Es un representante de un asesor de inversiones o casa de bolsa?
- ✓ ¿Con quién puedo hablar si tengo una inquietud sobre cómo me trata esta persona?

En caso de existir cualquier discrepancia entre la versión en inglés de este documento y su traducción al español, prevalecerá la versión en inglés.