

## **TRADUCCION PARA SU CONVENIENCIA**

**Intercom Securities, Inc.**

**14 de abril de 2022**

### **GUÍA DE RELACIONES**

#### **Sobre nosotros**

Intercom Securities, Inc. (“Nosotros” o la “Firma”) se encuentra registrada ante la U.S. Securities and Exchange Commission (“SEC”) como Casa de Bolsa y es miembro de la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera (“FINRA”, por sus siglas en inglés). Nuestras oficinas están en la Florida. Ofrecemos una variedad de cuentas y opciones de inversión tanto a clientes minoristas como institucionales.

#### **Entidades Afiliadas**

Estamos afiliados a Intercom Advisors, Inc., el cual es un asesor de inversiones. Algunos de nuestros profesionales financieros también están registrados en Intercom Advisors para ofrecer servicios de asesoría. Para obtener más información, consulte el formulario ADV Parte 2A de Intercom Advisors disponible en [www.adviserinfo.sec.gov](http://www.adviserinfo.sec.gov).

#### **Carácter en el que actúa su profesional financiero**

Su profesional financiero es un Representante Registrado de la Firma. En [www.brokercheck.finra.org](http://www.brokercheck.finra.org) puede obtener información sobre los antecedentes de su profesional financiero y de la Firma. Al hacerle una recomendación con respecto a las inversiones en su cuenta de corretaje, el profesional financiero actúa como Representante Registrado de Intercom Securities. Sin embargo, si usted también tiene un acuerdo de asesoría de inversión con Intercom Advisors, entonces, cuando su profesional financiero le hace una recomendación, actúa en su carácter de Asesor de Inversiones de Intercom Advisors.

#### **Carácter en que la Firma actúa**

Como Casa de Bolsa, la Firma siempre actuará en su capacidad de agente o por cuenta propia sin riesgo (*Riskless Principal*). No actuamos por cuenta propia o en carácter de principal. La capacidad en la cual actuamos en una transacción en particular estará impresa en la confirmación de la transacción.

#### **Limitaciones importantes**

Existen limitaciones importantes en las recomendaciones que brindamos. Ofrecemos solo ciertos tipos de cuentas, productos y valores. Ofrecemos y recomendamos productos de inversión sólo de proveedores de productos de inversión con los que hemos celebrado acuerdos de venta o distribución. También podemos ofrecer productos de ciertos proveedores de productos de inversión con los que nuestra empresa de custodia (Pershing, LLC) ha celebrado acuerdos de venta o distribución. Otras empresas pueden ofrecer productos y servicios que no están disponibles a través de nosotros, o los mismos productos y servicios de inversión o similares, a un menor costo.

Además, cada uno de nuestros profesionales financieros tiene licencia para ofrecer ciertas clases de productos y valores. En algunos casos, incluso cuando un producto o valor en particular esté disponible a través de nuestra Firma, podría ser que su profesional financiero no le pueda recomendar o vender ese producto o valor si no ha pasado los exámenes de certificación requeridos. Usted debe preguntarle a su profesional financiero acerca de los valores o servicios sobre los que tiene licencia o está calificado para vender, y su capacidad para atender las inversiones que nos transfiera desde otra firma. También puede verificar las licencias con las que cuenta su profesional financiero visitando FINRA BrokerCheck en <http://brokercheck.finra.org>.

### **Requisitos para abrir o mantener una cuenta con nosotros**

Aunque no tenemos un requisito mínimo de inversión, cobramos \$250 dólares anuales por cuentas que tengan un saldo menor a \$250,000 dólares. Además, algunos productos o tipos de cuenta sí requieren un mínimo de inversión. Los requisitos mínimos de inversión en la cuenta se pueden encontrar en el correspondiente prospecto, documentación de oferta o similar. Nuestro asesor de inversión afiliado, Intercam Advisors, sí requiere un mínimo de inversión.

### **El enfoque de inversión de nuestra firma**

La Firma utiliza su conocimiento y experiencia en la industria para brindarle servicios de corretaje a clientes minoristas e institucionales. Antes de hacer una recomendación a un cliente, el profesional financiero trata de entender el perfil financiero único del cliente, su tolerancia al riesgo y sus objetivos de inversión. El profesional financiero se esfuerza por recomendar inversiones y estrategias consistentes con las necesidades financieras únicas del cliente. Su profesional financiero puede tener una o más filosofías generales de inversión que le ayudan a formular sus recomendaciones de inversión y estrategia. Los tipos de filosofías de inversión incluyen, entre otros:

- Inversión en empresas de valor: buscar acciones que se consideren que actualmente están por debajo del valor real del mercado;
- Inversión en base a los aspectos fundamentales de las empresas: identificar empresas con fuertes perspectivas de ganancias;
- Inversión en base al potencial de crecimiento: identificar empresas cuyos productos o servicios tienen el potencial de generar un fuerte crecimiento de ganancias y seguir una estrategia de comprar y mantener a largo plazo (*buy & hold*);
- Inversión en base a un análisis técnico: examinar los datos históricos del mercado para detectar tendencias de los movimientos bursátiles; y
- Compraventa activa (*active trading*): compra y venta de valores para obtener ganancias rápidas basadas en movimientos en el precio a corto plazo.

Algunos profesionales financieros prefieren los ETFs sobre los fondos mutuos, otros no. El profesional financiero puede recomendar diferentes familias de fondos dependiendo de la experiencia que tenga en los fondos mutuos en específico en una clase de activos, historial de rendimientos, costo de administración y tarifa de servicio anual (*trailing fees*) pagada. Hable con su profesional financiero sobre las filosofías de inversión y otros factores en los cuales se basan sus recomendaciones. Los riesgos y objetivos asociados con cada producto de inversión variarán. Debe revisar exhaustivamente el prospecto o documentación de oferta similar antes de tomar una decisión de inversión. Si tiene más preguntas, póngase en contacto con su profesional financiero.

### **Comisiones, costos y conflictos relacionados importantes**

Al igual que todos los proveedores de servicios financieros, la Firma y sus profesionales financieros tienen conflictos de intereses. Recibimos compensación directamente de nuestros clientes o indirectamente de las inversiones que nuestros clientes realizan. Cuando los clientes nos pagan, normalmente pagan una comisión inicial o una comisión de venta en el momento en que se ejecuta la transacción y, en algunos casos, un cargo diferido por la venta. Normalmente, se nos paga más a medida que el cliente invierte más. Cuando se nos paga indirectamente de las inversiones realizadas por los clientes, recibimos una compensación continua, normalmente llamada "*trail payment*", siempre y cuando un cliente mantenga la inversión. Además, podemos recibir una compensación de los proveedores de algunos de los productos de inversión que los clientes compran a través de nosotros. El monto que recibimos varía dependiendo de la inversión o del tipo de producto.

Es importante señalar que no todos los conflictos descritos en esta divulgación se aplican a un profesional financiero en particular, a sus servicios o a todos los productos que vendemos. Los tipos y montos de compensación que recibimos varían con el tiempo. Revise el correspondiente prospecto, documentación de oferta y/o confirmaciones de transacción. Pregunte a su profesional financiero si tiene alguna duda con respecto a la compensación, las comisiones, otros costos y/o conflictos de intereses.

### **Compensación de Ventas**

- La Firma recibe una compensación de venta cuando compra o vende un valor. Esta compensación de venta también se conoce como comisión, *markup/markdown*, comisión por colocación o comisión de ventas. La compensación descrita en esta divulgación representa la ganancia o utilidad máxima que recibimos en un tipo particular de inversión, antes de deducir nuestros gastos. El profesional financiero podrá recibir un salario, bono, monto basado en el ingreso generado en las cuentas que atiende, o una combinación de lo anterior. El porcentaje recibido puede variar dependiendo de los acuerdos que los profesionales financieros tengan con nosotros, así como del producto o servicio de inversión recomendado, y puede ser mayor o menor de lo que recibirían en otra Casa de Bolsa. Los bonos normalmente se basan, al menos en parte, en la cantidad de activos administrados o en el ingreso generado por el profesional financiero. Cuando la compensación se basa en el nivel de producción o activos administrados, el profesional financiero tiene un incentivo financiero para cumplir con esos niveles de producción o activos. Debido a que el monto de compensación de venta cobrado puede variar entre los diferentes valores y productos, esto podría crear un incentivo para vender ciertas inversiones sobre de otras. También podría crear un incentivo para recomendar que se realicen un mayor número de transacciones.
- Acciones y otros valores cotizados en bolsa. La comisión máxima que cobramos actuando como agente en una transacción de bolsa o ETF (Exchange Traded Funds o Fondos Listados en Mercados) es del 1.25% del monto de la transacción o de \$50 dólares, el que sea superior. El monto real de la comisión varía entre el 0.30% y el 1.25% dependiendo de factores como el tamaño de la transacción y la frecuencia de operación. La Firma de Compensación (Pershing, LLC) puede imponer cargos de ejecución adicionales. Las transacciones de acciones y ETF ejecutadas en bolsas internacionales (fuera de los Estados Unidos) conllevan cargos adicionales.
- Valores de renta fija y de deuda (incluyendo acciones preferentes): Por lo general, a los valores de renta fija, como bonos corporativos y otros tipos de valores de renta fija, se les cobra un diferencial (*markup* o *markdown*). Esto significa que cuando un cliente está tratando de comprar uno de estos valores, primero es comprado por la Firma y colocado en una cuenta de la Firma. A continuación, la Firma vende este valor al cliente por un precio más alto y transfiere el valor de la cuenta de la Firma a la cuenta del cliente. Del mismo modo, al vender uno de estos valores, la Firma compra el valor al cliente y lo transfiere a una cuenta de la Firma. La Firma entonces venderá el valor en el mercado a un precio más alto. El importe máximo cobrado en forma de *markup or markdown* suele ser del 3% o de \$100 dólares por transacción, lo que sea superior. El porcentaje real cobrado depende de factores como el tamaño de la transacción, el plazo, el rendimiento para el cliente, la liquidez del valor y la frecuencia de operación. El porcentaje de los montos cobrados suele estar en el nivel superior (hasta un 3%) cuando el valor es difícil de comprar o vender, incluyendo cuando el valor tiene baja bursatilidad o es un valor de bajo precio.
- Fondos mutuos:
  - Fondos domésticos. La Firma normalmente recibe una cantidad inferior al 5.75% de comisión de ventas en fondos mutuos estadounidenses (domésticos), pero esta cantidad se puede reducir en función de una serie de factores, incluyendo el monto invertido y la clase de acciones. La Firma aplicará la tabla de comisiones descrita en el prospecto.

Consulte el prospecto correspondiente para ver las comisiones de ventas que se cobran. Las comisiones de ventas reducen el valor de su inversión. La Firma también puede recibir una comisión de servicio anual (*trailing compensation*) sobre estas inversiones que puede variar en función de la clase de acciones seleccionada.

- Fondos Offshore. Para los fondos mutuos off-shore, (Fondos registrados fuera de los Estados Unidos) el que recibamos una comisión inicial o no depende de la clase de acciones seleccionada. Si aplica, la comisión inicial suele variar entre el 0.30% y el 5%. El porcentaje real se basará en varios factores, como el tipo de fondo (por ejemplo, renta fija, acciones o fondos balanceados) y el monto principal invertido.

- Opciones: Cobramos una cantidad fija por contrato de hasta \$3 dólares más una cuota fija de \$75 por transacción.

### **Conocimiento de las clases de acciones**

El cargo inicial por venta frente a la compensación de servicio anual (*trailing compensation*) cobrada en ciertos productos, como los fondos mutuos variará, dependiendo de la clase de acciones seleccionada. Para los fondos mutuos de Estados Unidos, normalmente, las acciones de Clase “A” generará un cargo por ventas inicial más alto y una menor compensación de servicio anual (*trailing compensation*), mientras que sucede lo contrario en las acciones de Clase “C”. Dependiendo de la duración de la tenencia del fondo de inversión y otros factores, una clase de acciones puede ser menos costosa para el inversionista que otra, y nosotros (así como el profesional financiero) podemos ganar más o menos en compensación por una clase de acciones que por otra. Debido a sus características y estructura de comisión de ventas, los fondos mutuos generalmente deben ser inversiones a más largo plazo. Las compras y ventas frecuentes de fondos mutuos pueden generar cargos de ventas significativos, a menos que las transacciones se limiten a los intercambios entre los fondos mutuos ofrecidos por un patrocinador que permita los intercambios sin cargos de ventas adicionales. Para ver una lista completa de las clases de acciones disponibles para una inversión en particular y sus respectivos costos, debe revisar el prospecto de inversión, la documentación de oferta y/u otro informe sobre costos y comisiones de la transacción.

### **Costos y comisiones de los productos**

Los profesionales financieros ofrecen recomendaciones con respecto a una amplia gama de productos de inversión. Muchos productos de inversión cobran comisiones y costos que son distintos y adicionales a las comisiones que reciben la Firma y los profesionales financieros. Ofrecemos varios fondos mutuos y ETFs, algunos de los cuales tienen estrategias de inversión similares o idénticas, pero diferentes tablas de comisiones. Por ejemplo, un fondo mutuo que está diseñado para seguir un índice de valores, como el S&P 500, puede tener tipos de comisiones más altos o diferentes que un ETF diseñado para seguir el mismo índice. El que un fondo o ETF sea más caro que otro fondo o ETF con una estrategia de inversión similar o idéntica puede depender de factores como la duración de la tenencia, el tamaño de la inversión inicial y otros. Nosotros (así como su profesional financiero) 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. Los fondos de inversión offshore normalmente pagan un *trail* y el costo total para el inversionista podría ser mayor para el fondo de inversión offshore que un ETF que se invierta en valores similares. Puede obtener más información sobre estos cargos y costos que se cobran por un producto de inversión revisando el prospecto del producto de inversión, memorándum de oferta u otros documentos de divulgación.

### **Comisiones por la cuenta**

Además de las comisiones y cargos de ventas descritos anteriormente, a los clientes también se les pueden cobrar comisiones y cargos directos por servicios varios de la cuenta, incluyendo, entre otros, el procesamiento de transacciones, transferencias, crédito de margen, cargos por transacción, inactividad y mantenimiento de cuentas. Por ejemplo, cobramos \$250 dólares anuales por cuentas que tienen un saldo inferior a \$250,000 dólares. Para obtener una lista completa de estos cargos y comisiones, debe revisar su acuerdo de cuenta y/o tabla de comisiones, así como hablar con su profesional financiero.

### **Compensación específica del representante registrado**

La compensación de los representantes registrados puede variar. A algunos se les paga un salario base. El paquete de compensación de un representante registrado normalmente incluye un porcentaje de la compensación de venta descrita en este documento. En consecuencia, su representante de ventas podría ser incentivado a recomendar productos más costosos o recomendar transacciones adicionales para obtener un mayor porcentaje de los ingresos totales. Además, su profesional financiero también puede recibir algunos bonos o compensación que no sea en efectivo (ver más abajo), como reembolsos de gastos.

### **Compensación adicional por parte de terceros**

Además de la compensación de ventas descrita anteriormente, también podemos recibir una compensación adicional por parte de terceros. Esta compensación adicional podría crear un incentivo para que la Firma recomiende ciertas inversiones sobre de otras. Es importante tener en cuenta que el monto de compensación puede cambiar y variar entre los emisores y los patrocinadores de productos. Para recibir información específica y actualizada, los clientes deben revisar el correspondiente prospecto, documentación de oferta y/u otro informe sobre costos y comisiones de la transacción.

Otras-compensaciones de servicio anual (*trailing compensation*): La Firma recibe una compensación de servicio anual (*trailing compensation*) incluyendo tarifas 12b-1, que pagan ciertos patrocinadores de inversión para fondos mutuos, incluyendo fondos offshore. La cantidad puede variar en función del producto y la cantidad invertida. Para los fondos mutuos, el importe máximo suele ser del 1.15%.

- **Compensación que no es en efectivo:** La Firma y sus empleados reciben periódicamente una compensación de los patrocinadores de inversión que no está relacionada con ningún cliente o inversión en particular. La compensación que no es en efectivo incluye artículos tales como regalos valuados en menos de \$100 dólares anuales, una cena ocasional, un boleto a un evento deportivo, un reembolso en relación con sesiones educativas, cursos o eventos de los clientes, así como publicidad.

### **Conflictos de intereses adicionales**

- **Regalos e invitaciones:** Se puede generar un conflicto de interés cuando un empleado recibe u ofrece un regalo, una invitación o cualquier cosa de valor que crea un incentivo para que un empleado, proveedor de servicios externo o un cliente actúe de cierta manera.
- **Préstamos:** Los pagos a un profesional financiero pueden ser en forma de préstamos reembolsables o condonables (por ejemplo, con fines de retención o para ayudar a un profesional financiero a hacer crecer su práctica en inversiones). Si otorgamos un préstamo a un profesional financiero nuevo o existente, también existe un conflicto de intereses porque nuestro interés en cobrar el pago del préstamo puede afectar nuestra capacidad de supervisar objetivamente al profesional financiero.
- **Actividades comerciales externas:** Cuando se le autoriza, el profesional financiero puede participar en ciertas actividades comerciales externas. Esto puede incluir, pero no se limita, a bienes raíces, contabilidad, seguros, cuestiones legales y otras profesiones. Como resultado, los profesionales

financieros pueden ser incentivados a recomendar ciertos productos o servicios fuera del alcance de su relación con la Firma y pueden beneficiarse financieramente de estas recomendaciones. Si usted se involucra con un profesional financiero para obtener servicios independientes de los nuestros, debe hablar con esta persona sobre cualquier duda que tenga sobre la compensación que recibe de esta colaboración. Además, los empleados pueden realizar operaciones personales o actividades comerciales externas (incluyendo pertenecer a consejos de administración) que podrían entrar en conflicto con los intereses de un cliente o con los intereses de la Firma.

### **Recomendaciones a otros profesionales**

Otros profesionales (por ejemplo, abogados, contadores, proveedores de servicios fiduciarios) pueden ser recomendados a clientes o contratados directamente por el cliente según sea necesario. Aunque no se compensa directamente por estas referencias a entidades externas, su profesional financiero puede recibir referidos de estos profesionales, lo que podría incentivarlos a recomendar a un profesional en particular sobre otro.

### **Tarjetas American Express**

No estamos afiliados de ninguna manera con American Express ni con ninguna de sus filiales o subsidiarias. Usted debe completar una solicitud para la tarjeta seleccionada. American Express puede requerir que presente documentación de respaldo junto con una solicitud de tarjeta. American Express también puede pedirnos información y datos sobre usted. Al firmar la solicitud de tarjeta, usted acepta que podamos compartir información sobre usted con American Express. Podemos compartir su información en el momento en que usted firme la solicitud de la tarjeta seleccionada y después de que se emita la tarjeta. La información compartida puede incluir, sin limitación, una copia de su pasaporte u otra identificación emitida por el gobierno, información de contacto, prueba de residencia y direcciones actualizadas de su casa y oficina, números de teléfono y direcciones de correos electrónicos. American Express se reserva el derecho de determinar su solvencia mediante la obtención de un informe del buró de crédito u otra información, si está disponible. Las decisiones de aprobación para la emisión de cualquier tarjeta son tomadas por American Express y no por nosotros. American Express se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud de tarjeta por cualquier motivo. Las tarjetas emitidas serán enviadas por American Express directamente al titular de la tarjeta. Nosotros no recibimos ninguna tarjeta emitida en nuestras oficinas. Además, American Express entregará directamente a los tarjetahabientes los estados de cuenta de las tarjetas emitidas. American Express puede cobrar comisiones además de la cuota anual de membresía. El pago de todas las comisiones es responsabilidad del titular de la tarjeta. American Express puede, periódicamente y a su entera discreción, ejercer sus derechos (contractuales o de otro tipo) para agregar, cambiar o discontinuar cualquier característica de cualquier tarjeta, incluyendo, entre otros, beneficios, servicios y cargos. No tenemos ninguna obligación de comunicarle ninguno de estos cambios. Las disputas que surjan del uso de la tarjeta se regirán por su acuerdo con American Express.

A través del programa de referencia que hemos formalizado con American Express, recibimos una comisión de referencia por cada solicitud exitosa que nosotros presentemos. La comisión que recibimos se basa en el tipo de tarjeta seleccionada por usted. Le pagamos a su Asesor Financiero una comisión fija única por cada tarjeta emitida. Este acuerdo crea un conflicto de intereses ya que tenemos un incentivo financiero para participar en actividades promocionales en relación con estas tarjetas

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