

Anexo A

A las "Políticas de Inversión en Fondos de Capital de Riesgo" del Fondo Nacional de Infraestructura

Guía para integrar la solicitud de apoyo para que el Fondo Nacional de Infraestructura participe en Fondos de Capital de Riesgo

I. INFORMACIÓN LEGAL

1. Carta solicitud del Promotor del Fondo en formato libre indicando los principales términos y condiciones, así como el grado de avance.
2. Información del Promotor, dirección para envío de correspondencia, persona a cargo del proceso, incluyendo: nombre, título, número de teléfono y dirección de correo electrónico. Incluir identificación oficial del apoderado y su poder o nombramiento.
3. En caso de que el Promotor esté formado por un consorcio, carta firmada por el representante legal en donde se describan las funciones y actividades a realizar por cada uno de los miembros del consorcio, el esquema de asociación, la estructura accionaria y los datos del representante legal.
4. Carta en la que el representante legal confirma que a la fecha el Promotor o las personas que forman el consorcio no están sujetas a alguna pena que las inhabilite para proveer servicios a alguna entidad del Gobierno mexicano.
5. Carta en la que el representante legal declare si existe algún proceso de litigio, fuera del curso normal del negocio, o alguna demanda en la cual el Promotor o alguno de sus accionistas, subsidiarias, directivos, estén involucrados.
6. Carta en la que el representante legal declare si alguna parte relacionada está sujeta a investigación por lavado de dinero, evasión fiscal o fraude.
7. Carta en la que el representante legal manifieste si alguna parte relacionada es demandante o demandada en alguna corte civil o comercial o en algún tema administrativo relacionado con la administración de activos.
8. Carta en la que el representante legal declare si el Promotor ha tenido alguna violación a leyes o lineamientos que regulen su negocio de administración de activos durante los últimos

10 años. Si fuera el caso, detallar la situación.

9. Evidencia de que se cuenta o se contará con el dinero requerido para cumplir el compromiso de coinversión. En el caso de personas morales, además presentar estados financieros dictaminados de los dos últimos años.
10. Lista con el nombre completo, fecha y lugar de nacimiento y lugar de residencia de todas las personas físicas que componen al administrador y al promotor del Fondo. Y en el caso de personas morales e inversionistas, la denominación completa, lugar y fecha de su constitución, y lugar donde se ubica el principal asiento de sus negocios.

II. TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL FONDO

Indicar las características que definen la propuesta del Fondo, entre los cuales se encuentran las siguientes:

- ✓ Estructura del Fondo:
- ✓ Administrador:
- ✓ Monto objetivo:
- ✓ Moneda:
- ✓ Fecha tentativa de cierre:
- ✓ Plazo de vigencia del Fondo:
- ✓ Periodo de Inversión:
- ✓ Periodo esperado de desinversión:
- ✓ Objetivos de Inversión:
- ✓ Estrategia de Inversión:
- ✓ Criterios de Inversión:
- ✓ Requerimientos de diversificación:
- ✓ Disposiciones / Llamadas de capital:
- ✓ Inversionistas:
- ✓ Compromiso del Administrador:
- ✓ Cascada de pagos {distribuciones):

- ✓ Retorno preferente:
- ✓ Comisión del Administrador:
- ✓ Estrategia de Salida:
- ✓ Costos de operación y otros gastos:
- ✓ Comité de inversiones:
- ✓ Comité técnico:
- ✓ Asamblea de inversionistas:
- ✓ Reportes y auditorías:
- ✓ Políticas de información:
- ✓ Asesores y auditores:
- ✓ Otros:

En su caso:

- ✓ Fiduciario:
- ✓ Fideicomitente:
- ✓ Fideicomisarios:
- ✓ Representante común:

III. PLAN DE NEGOCIOS

Experiencia relevante del Promotor y del equipo

Experiencia detallada del Promotor

1. Describir la experiencia y trayectoria del Promotor con fondos de capital privado (creación y administración), fondos de deuda mezzanine y otro tipo de inversiones similares en los sectores objetivo del Fondo, en México u otras partes del mundo. Listar todos los fondos existentes y previos manejados por el Promotor e identificar la fecha del cierre inicial, tiempo para completar el fondeo objetivo, monto comprometido, cerrado e invertido, tipo de fondo (Limited partnership, fideicomiso, etc.), apalancamiento (si hubiera), estrategias de inversión y diversificación, retornos de inversión obtenidos y número de salidas.
2. Describir la experiencia que tiene en los distintos sectores objetivo del Fondo (como financiadores, participantes en temas

regulatorios o legales, etc.). Enfatizar los aspectos que proveen ventaja competitiva respecto de otros fondos similares en el mercado.

Experiencia y disponibilidad del equipo de trabajo

3. Un organigrama o una tabla en donde se muestre de manera resumida las funciones y responsabilidades importantes de los Ejecutivos Clave propuestos para el Fondo (2 ó 3 personas) y de cada una de las demás personas integrantes del equipo y el tiempo que dedicarán al Fondo (por ejemplo, obtención de recursos para el Fondo, estructuración, investigación, monitoreo, tareas administrativas, administración de las relaciones con los Promotores, etc.). Asimismo, deberán presentar el currículum vitae de máximo una cuartilla de los Ejecutivos Clave y de cada uno de los miembros del equipo gerencial (incluidos los subcontratistas y/o asesores, cuando así aplique), en donde se exponga su experiencia relevante y competencias para llevar a cabo y administrar inversiones en el sector infraestructura y en particular en los sectores objetivo. Esto deberá incluir, entre otras cosas, habilidades de obtención de recursos para el Fondo, identificación de oportunidades de inversión, otorgamiento de financiamiento estructurado, monitoreo y tareas administrativas. Comentar cuánto tiempo han trabajado para el Promotor.
4. Identificar si alguno de los miembros del equipo estará dedicando tiempo en otro fondo activo o en alguna actividad de asesoría relevante que pudiera competir con el Fondo.
5. Propuesta del tiempo que le dedicará el equipo de trabajo al Fondo de Capital durante el periodo de inversión.
6. Propuesta de las provisiones que aplicarán para los Ejecutivos Clave. Esta propuesta debe incluir los derechos de los inversionistas, en el evento de que los Ejecutivos Clave no puedan dedicarle una proporción significativa de su tiempo a las actividades del Fondo.

Gobierno corporativo

Procedimientos de administración y gobierno corporativo

7. Presentar una descripción de los procesos e instancias de toma de decisiones, monitoreo, reporte, control y administración de riesgos que implementará el Administrador del Fondo y, cuando resulte adecuado, la participación de los inversionistas en los acuerdos de gobierno. Incluir el proceso y/o sistema que será usado para administrar la información desde la originación hasta las salidas de los proyectos y el seguimiento y reporte continuo.

8. Indicar las obligaciones de presentación de información del Fondo, que abarcan tanto los tiempos como el contenido, para garantizar que se proporcione la información adecuada a los inversionistas, durante el periodo de vigencia del Fondo. Incluir formatos que se utilizarán para reportar la información que se entregará a los inversionistas.
9. Describir cómo el Administrador llevará a cabo los servicios administrativos ("back office") y si este servicio será proporcionado por terceras personas o por alguna entidad del Promotor. En su caso, incluir currículo de la entidad que proporcionaría dicho servicio.
10. Describir los procesos que se implementarán para administrar cualquier posible conflicto de intereses entre el Fondo y cualquier otra inversión similar que administre el Promotor. Comentar cómo han resuelto en fondos previos este tipo de conflictos.
11. Indicar si el Promotor cuenta con algún código de ética y procedimientos relacionados con control interno para combatir el lavado de dinero o anticorrupción.

Estrategias de inversión

Proceso de identificación de proyectos

12. Estudio de mercado en el cual se identifique claramente la necesidad y oportunidad de invertir en los sectores objetivo de Fondo.
13. Indicar los sectores objetivos del Fondo y los criterios de elegibilidad de los proyectos.
14. El enfoque estratégico que se utilizará para la identificación de proyectos, el tipo de proyectos en donde se propone invertir.
15. El proceso de inversión que el Administrador implementará para garantizar que los recursos del Fondo se canalicen a los proyectos elegibles, que proporcionen las oportunidades de inversión más prometedoras y acorde con los requerimientos específicos. Esto incluye las etapas y los parámetros clave que se utilizarán para evaluar los proyectos identificados, las funciones individuales del equipo de administración del Fondo en relación con el proceso de inversión, la función de las asesorías externas en caso de contratarse para los procesos de selección (due diligence) de los proyectos.

Cartera de proyectos

16. Presentar la cartera inicial de proyectos indicando cómo

contribuye a los objetivos del Fondo y en qué etapa de desarrollo se encuentran los proyectos.

17. Indicar las restricciones de inversión que el Administrador implementará para garantizar una diversificación suficiente del Fondo. Se debe incluir cualquier disposición que limite el importe de los recursos del Fondo que podrán invertirse en un proyecto individual, con cualquier otra contraparte y/o el cómo se administrarán los umbrales mínimos de inversión en cualquier proyecto individual, con cualquier contraparte, etc.
18. Comentar si el Administrador podría tomar un rol activo en formar y/o liderar un consorcio que participe en licitaciones para ganar algunos proyectos.

Resultados no financieros

19. El Promotor deberá presentar su propuesta para monitorear y reportar información de resultados no financieros relativos al impacto social y/o ambiental de los proyectos.

Estrategia de salida

20. El Promotor deberá presentar las estrategias de salida que pretende implementar, con base en un análisis de mercado y experiencias exitosas previas.

Estructura de las transacciones

Mecanismos de financiamiento

21. Presentar el o los mecanismos o esquemas de financiamiento que utilizará el Fondo para realizar las inversiones, incluyendo el periodo de inversión, tasas de retorno que busca el Fondo de Capital y estrategia para obtenerlas.

Términos y condiciones de las inversiones

22. Presentar propuesta para estructurar las inversiones (deuda/capital) en beneficio del rendimiento esperado de los inversionistas.

Estrategias de fondeo

23. La estrategia para obtener recursos por parte de los inversionistas.
24. El enfoque para disponer de los recursos de los inversionistas y la política para tratar con fondos ociosos dentro del Fondo, cuando resulte adecuado.

Compensación del Administrador y compromisos de aportación

Propuesta de compensaciones

25. El Promotor deberá presentar su propuesta de estructura de compensación al equipo de trabajo del Administrador, desglosada por componente, junto con una narrativa que explique de manera clara cómo serán calculadas y cobradas las comisiones por administración y desempeño, y cómo serán erogados los gastos de operación y promoción del Administrador y el Fondo, incluyendo los costos y gastos relacionados con el personal, la originación y evaluación de los proyectos, el monitoreo, la presentación de información, la administración de los préstamos y los proyectos no autorizados, entre otros.

Propuesta de compromisos de aportación

26. El Promotor deberá indicar su compromiso de coinversión en el Fondo de Capital en monto y/o como porcentaje del monto objetivo. Asimismo, deberá detallar la estructura de dicha aportación (empresas que aportan, directa o indirectamente, los ejecutivos, etc.).

IV. ANÁLISIS DE LOS RIESGOS

El Promotor deberá identificar los riesgos en la operación del Fondo, como por ejemplo los relacionados con el Administrador, las inversiones, administración de los proyectos, ejecutivos claves, el mercado, inversionistas, conflictos de Intereses, cambios en la legislación, entre otros relevantes de acuerdo con la estructura del Fondo. En este sentido, deberá realizar un análisis detallado y plantear las acciones necesarias para mitigar cada uno de los riesgos.

V. MODELO FINANCIERO Y RENDIMIENTOS

El Promotor deberá presentar un modelo financiero en Excel que establezca en términos generales, las operaciones financieras proyectadas del Fondo y sus supuestos. Este modelo debe considerar el plazo del Fondo, periodo de inversión, la comisión por administración, la estructura detallada de gastos del Fondo, las disposiciones de los fondos durante el periodo de inversión, el perfil de dividendos durante el periodo operativo, las salidas de los proyectos, la cascada de flujos de efectivo a los inversionistas y al Administrador, la tasa de rendimiento preferente que se pagará a los inversionistas, las Tasas Internas de Rendimiento (TIR) del Fondo (bruta y neta de comisiones de administración, etcétera), de los proyectos, y del Administrador del Fondo (relativa a la comisión por desempeño), así como la estructura de compensaciones del equipo de trabajo (fija y

variable) y el cómo la comisión por administración cubriría dicho gasto.