GUÍA DE SERVICIOS DE INVERSIÓN

Ki Capital SAPI de CV

Versión 1.15
A 27 de enero de 2025

Índice

A. Descripción de los Servicios que se proporcionan

B. Comisiones

C. Perfiles de Inversión de los Clientes de Ki Capital

D. Clases o categorías de Valores que se Distribuyen en Ki Capital.

E. Lineamientos para Evitar el Conflicto de Interés

F. Mecanismos de Recepción y Atención de Reclamaciones

A) Descripción de los Servicios que se proporcionan:

La Actividad preponderante de Ki Capital SAPI de CV, es la de ofrecer a los Clientes un Servicio de Asesoría de Inversión en donde la prioridad es el beneficio del Cliente en sus inversiones y por lo tanto en su patrimonio.

Los Servicios de Inversión asesorados que Ki Capital pone a disposición del público en general y posteriormente a sus Clientes, se describen a continuación:

Gestión de Inversiones.

Este servicio consta en, al amparo del Marco General de Actuación firmado en convenio con el Cliente en donde permite a Ki Capital tomar decisiones de inversión buscando el mayor beneficio a su patrimonio, en contratos de intermediación bursátil, fideicomisos, comisiones o mandatos, en los que al haber firmado el MGA, se conoce comúnmente como “Manejo Discrecional”.

Asesoría de inversiones.

Al ser los contratos del Cliente designados como Discrecionales y por lo tanto de Ejecución, el cliente cuenta con la facultad de realizar operaciones por cuenta propia y directamente en la institución del custodio de sus Activos y Valores. Es responsabilidad de Ki Capital proporcionar de manera oral o escrita, recomendaciones o consejos personalizados o individualizados, que le sugieran la toma de decisiones de inversión sobre uno o más productos financieros.

Recepción de instrucciones

Ki Capital de igual manera, estará facultado podrá recibir instrucciones por parte de los Clientes, y a su vez girar las instrucciones de operación solicitadas, a los intermediarios del mercado de valores o instituciones financieras en general, de acuerdo con Marco General de Actuación, en el que se encuentra facultado para solicitar instrucciones a nombre y por cuenta de los Clientes hacia los Intermediarios del mercado de valores o instituciones financieras en general.

B) Comisiones

Dentro de Ki Capital, se cuenta con dos tipos de cuotas en los Contratos que reciben el Servicio de Asesoría en Inversiones, mismos que pueden variar de acuerdo con el Monto, Estrategia, Perfil

de Cliente y que quedan estipulados en el contrato de Servicios de Inversión y Marco General de Actuación de cada uno de los Clientes. Los dos tipos de Cuotas aplicables a los Clientes con este servicio son:

- Cuota Anual por Administración de Activos

Comisión Anual sobre Activos Promedio	AUM's*
1.20%	0 a 2.99 MDD
1.00%	3 a 9.99 MDD
0.80%	>10 MDD
Tesorerías >200 MDP	**AUM's***
0.50%	>200 MDP

** Para el cálculo de la comisión por concepto de asesoría del mes concluido, el tipo de cambio que será considerado para determinar el porcentaje de cobro correspondiente es el que se encuentre publicado en medios oficiales el último día del mes correspondiente.*

- Cuota por el denominado "Success Fee" (del 0.1% al 1.8% adicional a la cuota Anual)

El primero de ellos, aplica para todos los Clientes con relación con Ki Capital, mientras que el "Success Fee" solamente aplica a Clientes con portafolios mayores a los 20mdp moneda nacional, derivado de la especialización en el Servicio de Inversiones que se presta de manera individual y a la medida.

I. Cálculo de la Cuota por Administración de Activos

La Cuota Anual por Administración del Portafolio, es del 1.2% del valor promedio de los Activos, dependiendo del Segmento y acuerdo contractual con cada tipo de Cliente.

El cálculo de la Cuota, así como el cobro del servicio, se realiza de manera mensual bajo la siguiente fórmula:

$$\text{Cobro Mensual de Cuota por Administración de Activos} = \frac{\text{Promedio de activos administrados}^{(a)} * 1.2\%}{12 \text{ meses}}$$

a) El promedio de Activos administrados corresponde al promedio del mes o en caso de contratos menores a un mes, número de días desde que dicho contrato se encuentra gestionado por Ki Capital.

De esta manera, y realizando el cálculo de manera mensual, se obtiene el cobro anualizado del promedio de Activos, logrando un cobro justo tanto para el Cliente como para la Institución.

El modelo de cálculo de cuota de la Administración de Activos, al estar calculado de manera independiente a los resultados de la Asesoría, elimina la posibilidad de Conflictos de Interés; y aunado a la prohibición de recepción de cualquier tipo de incentivo ya sea en efectivo o en especie, directa o indirectamente derivado de la colocación o distribución de Valores o por realizar o ejecutar operaciones, refuerza las sanas prácticas y establece al Cliente como prioridad.

El cobro de las comisiones por los servicios de inversión asesorados que se proporcionen podrá pactarse de manera distinta entre Ki Capital y el cliente.

II. Cálculo del denominado “Success Fee”

El cálculo del “Success Fee” se realiza de acuerdo con objetivos de rendimiento establecidos en conjunto con el Cliente en el documento de contratación de Servicios de Ki Capital como Asesor Financiero Independiente. El cálculo se realiza de manera independiente y trimestral, al igual que su cobro y en adición al 1.2% de cuota por administración de Activos.

Cada Trimestre se evalúa el avance del rendimiento de manera independiente al resto de trimestres del año, por lo que el cobro del “Success Fee” se realiza en los meses que se alcanza la meta de rendimiento Trimestral, y en los meses que no se cubre la meta, no se realiza ningún cobro adicional al Cliente por este concepto.

En el siguiente diagrama se explica de manera gráfica el funcionamiento de esta cuota, la cual, de acuerdo con el resultado Trimestral obtenido, puede ir desde 0.0% en caso de no lograrse, hasta un máximo del 1.8% anual adicional a la Cuota por Administración de Activos.

Tabla de Cobro por Success Fee en acuerdo con el Cliente*

Tabla Anual

% de Rendimiento Anual	Success Fee Anual
12%	0.45%
13%	0.90%
14%	1.35%
15%	1.80%

Equivalencia Trimestral

% de Rendimiento Trimestral	Success Fee Trimestral
3.00%	0.11%
3.25%	0.23%
3.50%	0.34%
3.75%	0.45%

**Puede variar de acuerdo a lo establecido con los clientes elegibles a este esquema, mismo que se establece en el contrato.*

Diagrama 1.- *Como se puede observar en el ejemplo, contractualmente se realiza el acuerdo para el cobro del "Success Fee" únicamente si el rendimiento del portafolio del Cliente, supera de manera Trimestral el porcentaje de rendimiento equivalente al total anual que va del 12% al 15%.*

$$\frac{\text{Activos al Cierre Mes Inicial*} - \text{Cobro de Fee por Adm. De Activos} - \text{Activos al Cierre Mes Final*}}{\text{Activos al Cierre Mes Inicial*}} = \text{Variación Porcentual del Total de Activos}$$

** Se eliminan los movimientos de Flujo (entradas y salidas por concepto diferente a rendimientos).*

Diagrama 2.- *El siguiente paso corresponde al cálculo del rendimiento obtenido en el Trimestre sobre los Activos bajo Gestión, tomando en consideración que los movimientos generados por Flujos de Efectivo no computan para el cálculo del cobro Trimestral.*

Variación Porcentual del Total de Activos

Rendimiento Trimestral	Success Fee Trimestral
< 3.00%	0
3.00%	0.113%
3.25%	0.225%
3.50%	0.338%
3.75%	0.450%

Diagrama 3.- *Finalmente se procede al cobro de cuota correspondiente al corte Trimestral derivado del resultado obtenido en el periodo y su Cuota correspondiente.*

III. Ejemplo de Cobro del Success Fee utilizando la tabla del Diagrama 1

Valor Inicial

Activos al Cierre de Diciembre: $10,000,000 pesos

Cuota por Administración de Activos (Trimestre)

$30,600 pesos

Valor Final

Activos al Cierre de Marzo: $10,400,000 pesos

Variación en el Trimestre

$$\frac{10{,}400{,}000 - 30{,}600 - 10{,}000{,}000}{10{,}000{,}000} = \mathbf{3.694\%}$$

Rendimiento Trimestral	Success Fee Trimestral
< 3.00%	0
3.00%	0.113%
3.25%	0.225%
3.50%	0.338%
3.75%	0.450%

Cobro de Success Fee por Ki Capital = (0.338% de 10 mdp) = $33,800 pesos

El % de cobro de las comisiones por los Servicios de Inversión Asesorados bajo un esquema de "Success Fee" que se proporcionen podrá pactarse de manera distinta entre Ki Capital y el cliente.

C) Perfiles de Inversión de los Clientes de Ki Capital

Evaluación para Determinar el Perfil de Inversión del Cliente.

De manera obligatoria y sin excepción, todos los Clientes de Ki Capital, deberán de contar con un perfil de inversión derivado del cuestionario de perfil de inversión, el cual deberá de ser completado por el Cliente con el objetivo obtener la información necesaria para determinar, en forma individual, correcta y precisa, el Perfil de Inversión del cliente.

La información que se obtiene por medio del cuestionario que se aplicará para la determinación del Perfil de Inversión del cliente, contempla los siguientes aspectos:

a) Información para determinar los conocimientos y experiencia del cliente.

Para determinar los conocimientos del cliente se evaluará el nivel de estudios, edad, ocupación y actividad profesional actual. Con relación a la experiencia del cliente se evaluarán los valores o instrumentos financieros derivados, nacionales y extranjeros, en los que haya invertido en los dos años previos, considerando su frecuencia, plazo y volumen.

b) **Información para determinar la situación y capacidad financiera del cliente.**
Para determinar la situación financiera del cliente se evaluará el origen y porcentaje aproximado de sus ingresos y activos que serán destinados a inversión. Para determinar la capacidad financiera del cliente se calculará el porcentaje que representa la inversión en relación con su patrimonio.

c) **Información para determinar los objetivos de inversión del cliente.**
Para determinar los objetivos de inversión del cliente se evaluará el propósito de la inversión, la duración propuesta, el nivel de tolerancia al riesgo del cliente, y las posibles restricciones que el cliente exponga para su inversión.

Sin un perfil de inversión, el Cliente no podrá operar dentro de la Institución, y no lo podrá hacer hasta que no se haya determinado el Perfil. El llenado del perfil para personas físicas será responsabilidad del titular, y para personas morales, del representante legal.

El cuestionario puede realizarse tantas veces el Cliente lo requiera, por motivos de antigüedad del Perfil vigente o por la existencia de nuevos valores antes no previstos.

El perfil será resguardado dentro del Sistema de Gestión de Clientes y Contratos, y la información será puesta a disposición del Cliente bajo solicitud, así como en su Reporte de Inversiones.

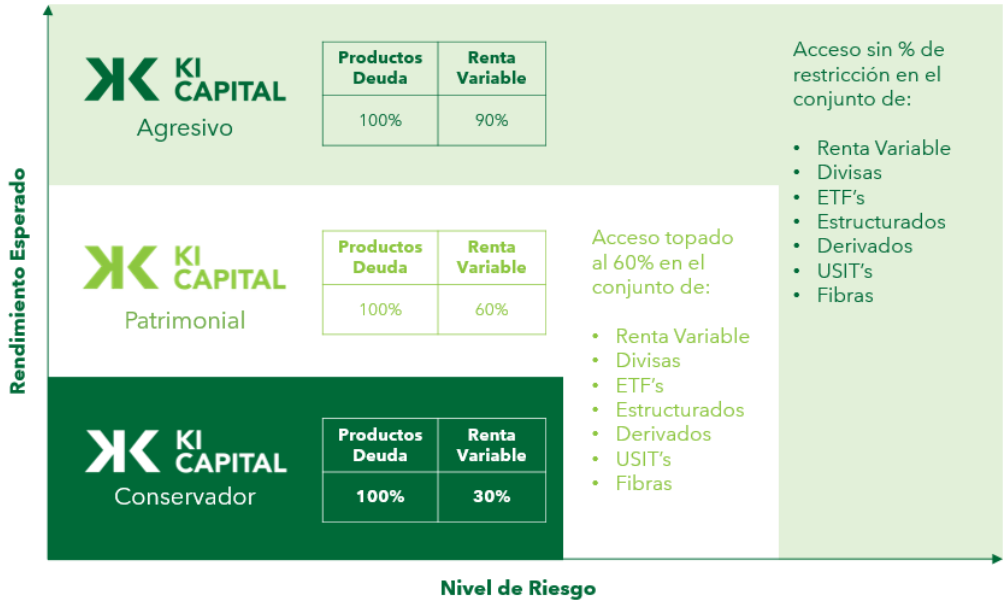
El llenado será realizado de manera digital por el Cliente en el sistema de Gestión de Clientes y Contratos otorgándole conocimiento del resultado de manera inmediata y de manera digital en el Reporte de Inversiones que reciba una vez completado el cuestionario, junto con una breve explicación de cada uno de los tipos de perfil (incluida en este documento).

Se deberá conservar la documentación o información que soporte la evaluación, identificando la fecha en la cual fue realizada, como parte integrante del expediente del cliente.

En el caso de que el cliente no esté conforme con el resultado del cuestionario, contará con la opción de realizar nuevamente el cuestionario, apegándose a los objetivos de inversión que desea recibir a través del perfil buscado y con el cual reciba un perfil de cliente que le resulte aceptable. Si aun así,

el Cliente desea obtener un Perfil de Inversión de mayor riesgo respecto al obtenido en el cuestionario del Perfil de cliente, será necesaria la intervención del Oficial de Cumplimiento, quién verificará que al cliente se le informen los riesgos del nuevo Perfil – firmando el documento de ***Aceptación con Conocimiento de los Riesgos por Cambio de Perfil.***

Diagrama de Perfiles de Inversión para Clientes en Ki Capital



Existen cuatro tipos diferentes de Perfiles de inversión, mismos que se diferencian en las siguientes características del Cliente: Conocimientos Generales sobre Inversiones, Propósito de la Inversión, Horizonte o Temporalidad de la Inversión, Ingresos y Apalancamiento del Cliente, así como los niveles que representa uno del otro y finalmente limitantes o restricciones que tenga el Cliente conforme a algún producto o instrumento financiero. Los perfiles de acuerdo con estas características son:

1. Perfil Conservador (Perfil 1)

El Perfil Conservador, es el perfil de nivel de entrada a las inversiones, en donde el Inversionista no cuenta con conocimiento sobre inversiones o el mínimo de conocimiento sobre el tema . Se caracteriza por contar con una estrategia de inversión que busca obtener rendimientos cercanos a CETES o al índice nacional de precios al consumidor (IPC), su principal objetivo la estabilidad del portafolio con una baja tolerancia al riesgo, asumiendo un mínimo en el grado de fluctuaciones en su valor y con un horizonte de inversión indefinido.

Los productos para este perfil de inversión incluyen entre otros: Instrumentos Gubernamentales, Reportos, Instrumentos Privados con calificación AAA; Instrumentos y Fondos de Renta Variable con exposición limitada al 30% y solamente en corto y mediano plazo (5 años). Fondos de fondos, Fibras, Divisas, Notas Estructuradas, Certificados Bursátiles, Warrants con calificación AAA y productos Derivados con garantía no menor al 95% del capital en su conjunto no deberán de pasar de un 30% sobre el valor total del portafolio. *Para más información, consultar la Sección Límites por tipo de Producto en este documento.*

2. Perfil de Crecimiento Patrimonial (Perfil 2)

Los Clientes que se consideran bajo esta estrategia, cuentan con cierta experiencia y/o conocimiento sobre los Servicios e Instrumentos de Inversión, son Clientes con un mayor apetito al Rendimiento, por lo que pueden tomar ciertos riesgos y tolerar fluctuaciones en el valor de su portafolio en un nivel moderado. Principalmente busca una estrategia que lo ayude a obtener rendimientos mayores a CETES o al índice nacional de precios al consumidor (IPC), su objetivo es el crecimiento del portafolio con una tolerancia al riesgo media, asumiendo un nivel moderado de fluctuaciones en el valor de su portafolio y con un horizonte de inversión de mediano a largo plazo.

Los productos para este perfil de inversión incluyen de manera adicional a los considerados en el Perfil Conservador: Instrumentos Gubernamentales, Reportos, Instrumentos Privados con calificación AA; Instrumentos y Fondos de Renta Variable con exposición limitada al 60% y considerando mediano a largo plazo (hasta 10 años). Fondos de fondos, Fibras, Divisas, Notas Estructuradas, Certificados Bursátiles, Warrants con calificación menor a AAA y productos Derivados con garantía de capital en su conjunto no deberán de pasar de un 60% sobre el valor total del portafolio. *Para más información, consultar la Sección Límites por tipo de Producto en este documento.*

3. Perfil de Inversionista Agresivo (Perfil 3)

El perfil de Inversionista Agresivo considera principalmente a nuestros Clientes que cuentan con un alto nivel de conocimiento sobre Servicios e Instrumentos de Inversión, sin necesariamente llegar a un Cliente Sofisticado. Son altamente tolerantes a las Fluctuaciones en el valor de su portafolio, así como del nivel de riesgo de los productos en los que invierten y aceptan largos periodos para ver los resultados en su inversión.

Este perfil busca superar de manera relevante los rendimientos de CETES o al índice nacional de precios al consumidor (IPC), su objetivo es el de incrementar el valor de su portafolio de manera relevante aun cuando signifique una alta tolerancia al riesgo, asumiendo un nivel alto de

fluctuaciones en el valor de su portafolio y con el horizonte que necesite su inversión, aun cuando sean periodos considerados largo plazo.

Los productos para este perfil de inversión incluyen entre otros: Instrumentos Gubernamentales, Reportos, Instrumentos Privados con calificación A; Instrumentos y Fondos de Renta Variable con exposición limitada al 90% y considerando largo plazo (10 años). Fondos de fondos, Fibras, Divisas, Notas Estructuradas, Certificados Bursátiles, Warrants con calificación A y productos Derivados con garantía de capital en su conjunto podrán constituir hasta el 100% sobre el valor total del portafolio. *Para más información, consultar la Sección Límites por tipo de Producto en este documento.*

4. Clientes Sofisticados

El Cliente podrá solicitar ser considerado como cliente sofisticado, para lo cual deberá cumplir con las disposiciones aplicables, que determinan que este Cliente debe de cumplir con:

a. Que haya mantenido en promedio durante los últimos doce meses, inversiones en valores en una o varias entidades financieras, por un monto igual o mayor a 3’000,000 (tres millones) de unidades de Inversión.

b. Que haya obtenido en cada uno de los últimos dos años, ingresos brutos anuales iguales o mayores a 1’000,000 (un millón) de unidades de Inversión.

c. Para ser considerado cliente Sofisticado, el cliente deberá firmar la carta solicitud establecida por Ki Capital SAPI de CV: **Solicitud para clasificación como Cliente Sofisticado**

El soporte documental de la solicitud de cliente sofisticado, identificando la fecha en la cual fue realizada, forma parte del expediente del cliente y recibe el mismo tratamiento.

D) Clases o categorías de Valores que se Distribuyen en Ki Capital:

Ki Capital no es una operadora de fondos ni emisora, los productos que se ponen a disposición de los Clientes, son únicamente Distribuidos con relación a Ki Capital, y las diferentes categorías de Instrumentos de inversión que pueden ser operados dentro de la entidad son:

a) Instrumentos de Mercado de Dinero

b) Instrumentos de Mercado de Capitales
c) Instrumentos de Deuda
d) Fibras
e) ETF´s u otros
f) Productos Estructurados
g) Certificados de Capital de Desarrollo
h) Sociedades de Inversión
i) USIT's
j) Nuestros clientes podrán acceder a Instrumentos Financieros Derivados, siempre que estos sean congruentes a su perfil de inversión, o bien, si así lo desea el cliente.

E) Lineamientos para evitar el Conflicto de Interés

Dentro de Ki Capital buscamos por medio de políticas internas, evitar cualquier exposición de nuestros Clientes a potenciales conflictos de interés. Es por ello, que establecemos las siguientes políticas en la operación diaria.

Queda expresamente prohibido:

I. Percibir cualquier tipo de remuneración de manera externa (tanto de manera nacional o extranjera por parte de intermediarios, colocadores, emisores, etc.) al acuerdo de préstamo de servicios que mantienen con Ki Capital, que pudiera derivar en un conflicto de interés en perjuicio de los Clientes por medio de la intención de colocar algún tipo de instrumento beneficiado por la entrega de algún pago o compensación para el Asesor.

II. La recepción de cualquier tipo de Dinero, Valores o Instrumentos Financieros de cualquier Cliente a manera personal en cuentas propias o administradas por el propio asesor, sin excepción alguna.

El único concepto por medio del cual el Asesor podrá recibir remuneración en una cuenta personal será por concepto de Pago de Honorarios Profesionales, establecidos dentro del Manual de Remuneraciones de Ki Capital.

III. Generar al Cliente una expectativa sobre inversiones por medio de rendimientos garantizados o actuar en contra del interés de sus clientes.

IV. Actuar como cotitulares en los contratos de intermediación bursátil de sus clientes.

De manera adicional, se considera:

V. Al no contar con ningún tipo de Exclusiva, Sociedad o Acuerdo Comercial con alguna de las Entidades denominadas “Casa de Bolsa” o “Banco” vigentes en el Sistema Financiero o entidades que emiten valores (en adelante Instituciones Financieras), la celebración de operaciones por cuenta de los Clientes de Ki Capital, quedan limitadas a la exposición de cualquier tipo de Conflicto de Interés durante el proceso de operación para la gestión de portafolios.

VI. En caso de generarse algún daño o perjuicios al patrimonio del Cliente, que de manera comprobable haya incidido en dolo u omisión por parte de su Asesor, deberá resarcirse por parte del Asesor cualquier daño ocasionado, en los términos de las disposiciones aplicables.

VII. Los Asesores de Ki Capital deberán comunicar de inmediato a su superior jerárquico cualquier situación que pudiera derivar en un conflicto de interés:

a. Cuando se proporcione adicionalmente cualquier otro servicio o actividad, incluyendo sin limitar, fusiones, adquisiciones, gestoría de créditos y testamentos.

b. Cuando se celebren convenios de exclusividad o se puedan obtener beneficios no económicos para el cliente, con determinados intermediarios del mercado de valores o instituciones financieras en general del mismo tipo, que impliquen un interés en las recomendaciones que formulen a sus clientes.

c. En la prestación de Servicios de inversión asesorados cuando llegare a existir cualquier otro potencial conflicto de interés que por la naturaleza de sus operaciones no hubieren identificado deberán informar a sus clientes de manera inmediata la existencia de dicho potencial conflicto de interés, señalándoles expresamente en qué consiste, así como los mecanismos para su gestión.

F) Mecanismos de Recepción y Atención de Reclamaciones

Porque en Ki Capital nuestros Clientes son nuestra prioridad, ponemos a su disposición los siguientes medios de contacto en donde en caso de presentarse alguna queja o reclamación, el Cliente podrá recibir una atención y seguimientos adecuados:

- Al teléfono: +52 55-9039-6942
- al correo electrónico: contacto@kicapital.com.mx

En Ki Capital daremos prioridad a la recepción por estos medios para poder dar la atención y en su caso soluciones adecuadas, y en caso de contar con la necesidad de un nivel mayor de atención, notificar a la Dirección de Ki Capital para poder gestionar una resolución o notificación a Consejo de Administración.

"Ki Capital SAPI de CV, cuenta con un folio de inscripción en el Registro Público de Asesores en Inversiones, como Asesor en Inversiones Persona Moral número: ***30170-001-(16035)-23/05/2022*** *en cumplimiento de las disposiciones y bajo supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.*

La inscripción en el registro de Asesores en inversiones que lleva la Comisión en términos de la Ley del Mercado de Valores, no implica el apego de los Asesores en inversiones a las disposiciones aplicables en los servicios prestados, ni la exactitud o veracidad."

AUTORIZACIONES

Con fecha 27 de enero de 2025, Ki Capital SAPI de CV representada por su consejo de Administración, aprueban el presente Manual de Conducta en los términos Señalados:

Función	Responsable	Firma
Elaboró	Iñigo Xavier Reynoso Malvido	

Revisó	Leopoldo Reyna Nava	
Aprobó	Rodrigo Gomez Alatorre	