

BBVA

Creando Oportunidades

Guía de Servicios de Inversión

I. Introducción	4
II. Clasificación de Clientes	4
III. Servicios de Inversión	5
IV. Perfil de Inversión	6
V. Perfil de Productos Financieros	7
VI. Diversificación en Servicios Asesorados	10
VII. Comisiones	10
VIII. Reclamaciones	10
IX. Conflictos de interés	11

“En cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 202 de la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas, la documentación contractual y la nota técnica que integran este producto de seguro, quedaron registradas ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, a partir del día 14 de septiembre de 2016 con el número CNSF-S0079-0644-2016/CONDUSEF-001138-02 ”

I. INTRODUCCIÓN

Con la intención de regular las actividades y la manera en que las entidades financieras promueven la venta de Productos Financieros entre sus clientes, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (en lo sucesivo "CNBV") emitió el 9 de enero de 2015 las "Disposiciones de carácter general aplicables entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de inversión" (en adelante las "Disposiciones").

En BBVA hemos preparado esta Guía de Servicios de Inversión para usted, cuyo objetivo primordial es darle a conocer a los diferentes tipos de Servicios de Inversión ofertados, así como sus principales características, con el fin de que le sea de utilidad para tomar una adecuada elección al momento de realizar sus inversiones.

II. CLASIFICACIÓN DE CLIENTES

BBVA asume que sus clientes NO son Sofisticados o Institucionales, salvo que, cumpla las condiciones que a continuación se detallan para ser considerado como tal.

CLIENTE SOFISTICADO

Persona física o moral que reconoce por escrito tener la capacidad para determinar que las inversiones que realice sean acorde a sus objetivos de inversión así como la capacidad económica para hacer frente a pérdidas potenciales, que cuente con experiencia y conocimientos en materia financiera para comprender los riesgos de los productos y, adicionalmente, mantenga en promedio durante el último año 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, o que haya obtenido en cada uno de los últimos dos años ingresos brutos de al menos 1'000,000 (un millón) de unidades de inversión.

CLIENTE INSTITUCIONAL

Persona moral que se encuentre dentro de alguna de las siguientes clasificaciones:

- a) Inversionista institucional que conforme a las leyes federales tenga dicho carácter o sea Entidad financiera, incluyendo cuando actúen como fiduciarias al amparo de fideicomisos que, conforme a las leyes, se consideren como Inversionistas institucionales. Se agrupa en esta clasificación a fondos de inversión, aseguradoras, fondos de pensiones, SIEFORES y otras entidades con alta capacidad de inversión y amplio conocimiento del mercado y de sus implicaciones.
- b) Instituciones financieras del exterior.
- c) Inversionistas extranjeros que tengan carácter de Inversionista Institucional o equivalente en su país de origen.
- d) Emisoras que tengan inscritos Valores en el Registro Nacional de Valores con inscripción preventiva en su modalidad de genérica.
- e) Clientes que manifiesten por escrito que cumplen con alguna de las siguientes clasificaciones:
 - Emisoras con Valores inscritos en el Registro Nacional de Valores, así como las personas morales que formen parte del Grupo empresarial al que pertenezcan.
 - Instituciones fiduciarias de fideicomisos*.
 - Dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

*Nota: La entidad fiduciaria del fideicomiso deberá analizar el objeto y los fines para los cuales fue constituido el fideicomiso de manera previa a solicitar el carácter de Cliente Institucional.

III. SERVICIOS DE INVERSIÓN

En función a lo anterior, de acuerdo al segmento de negocio al que pertenezca, BBVA pone a su disposición la prestación de Servicios Inversión, pudiendo ser No Asesorados o Asesorados para que usted lleve a cabo inversiones en Productos Financieros, mismos que se detallan a continuación:

SERVICIOS NO ASESORADOS

- a) **Comercialización o Promoción:** es proporcionar recomendaciones generalizadas sobre los servicios que BBVA proporcione o para realizar operaciones de compra, venta o reporto sobre los valores de bajo riesgo que comercializa, enlistados en el Anexo 1 de esta Guía.
- b) **Ejecución de operaciones:** es la recepción de instrucciones, transmisión y ejecución de órdenes, en relación con uno o más productos financieros, en el que BBVA se obliga a ejecutar la operación en los mismos términos en que fue instruida por el cliente.

SERVICIOS ASESORADOS

- a) **Asesoría de inversiones:** es proporcionar de manera oral o escrita, recomendaciones o consejos personalizados a nuestros clientes, que le sugieran la toma de decisiones de inversión sobre uno o más productos financieros.
- b) **Gestión de Inversiones:** es la toma de decisiones de inversión por cuenta de los clientes a través de la administración de cuentas que realice BBVA, al amparo de contratos de intermediación bursátil, fideicomisos, comisiones y mandatos, en los cuales se pacte el manejo discrecional o discrecional limitado de dichas cuentas.

Para poder ofrecerle Servicios de Inversión Asesorados, es necesario que BBVA conozca su Perfil de Inversión, lo cual se podrá obtener mediante la aplicación de un cuestionario, que nos permitirá determinar sus conocimientos y experiencia en finanzas, situación y capacidad financiera, así como sus objetivos de inversión, con la finalidad de prestar un servicio de asesoramiento acorde a sus necesidades. El cuestionario se presenta como Anexo 2 en esta Guía.

IV. PERFIL DE INVERSIÓN CAJERO AUTOMÁTICO

En BBVA se han establecido cuatro perfiles de inversión para los contratos de los clientes con Servicios de Inversión Asesorados:

a) Tradicional

Aplica a clientes cuyos conocimientos en materia financiera y de servicios de inversión, así como de los riesgos inherentes a las operaciones con valores son limitados, o bien, que aún teniendo los conocimientos su objetivo principal es la protección de su patrimonio, así como la estabilidad en el corto plazo, ya que usualmente emplea sus recursos en gastos programados.

Busca tener disponibilidad de una parte considerable de su cartera en un plazo máximo de 1 mes, y el resto en inversiones de mayor plazo. Opta por la clase de instrumentos líquidos susceptibles de Comercialización o Promoción. Dentro de su portafolio tiende a adquirir productos que obliguen al emisor, a liquidar una cantidad por lo menos igual al principal invertido a su vencimiento.

b) Conservador

Se consideran clientes con un nivel básico de conocimientos financieros y de servicios de inversión asesorados, así como de los riesgos asociados a las operaciones con Valores. Generalmente el propósito de su inversión es mantener un ahorro de largo plazo para gastos futuros, por lo que se centra en la estabilidad de su patrimonio pero también busca realizar inversiones que protejan sus recursos frente a la inflación, por lo tanto trata de invertir principalmente en valores de deuda que obliguen al emisor, a su vencimiento, a liquidar una cantidad por lo menos igual al principal invertido.

Busca tener una estrategia orientada a conservar su capital, así como disponibilidad de una parte considerable de su inversión en un plazo máximo de 6 meses y el resto en inversiones de mayor plazo. También busca un portafolio conformado por instrumentos de deuda a largo plazo y valores estructurados con plazos superiores a un año, siempre que garanticen su capital inicial a vencimiento. Sus inversiones restantes, los invierte en instrumentos de renta variable como acciones, títulos opcionales, fondos de inversión de renta variable y Exchange Traded Funds (ETFs).

c) Moderado

Se consideran clientes que cuentan con un nivel intermedio de conocimientos en materia financiera y experiencia en servicios de inversión asesorados, así como de los riesgos asociados a las operaciones

con Valores, a pesar de mantener una buena parte de sus inversiones en valores que obligan al emisor, a liquidar una cantidad por lo menos igual al principal invertido, también opta por instrumentos que podrían suponer una pérdida del capital con la intención de participar activamente en el mercado de capitales. Dado sus conocimientos está dispuesto a aceptar riesgo a cambio de incrementar su rendimiento y no solo protegerla contra la inflación. Su principal objetivo es el equilibrio entre la estabilidad de sus recursos y el crecimiento patrimonial. Acepta la posibilidad de que la rentabilidad de la cartera pueda ser ocasionalmente negativa. Está consciente de la posibilidad de oscilaciones de la rentabilidad en el corto plazo y sitúa su horizonte de inversión en el largo plazo.

Generalmente buscan tener una disponibilidad mesurada de su inversión en un plazo máximo de hasta 1 año y el resto en inversiones de mayor plazo, estrategia orientada a producir ganancias a niveles promedio de mercado sobre el capital invertido pudiendo ser en instrumentos de deuda y valores estructurados a plazos mayores a un año y suele destinar un porcentaje importante de su patrimonio a instrumentos de renta variable como acciones, títulos opcionales, fondos de inversión de renta variable, ETFs y FIBRAs.

d) Agresivo

Se trata de clientes que cuentan con un nivel avanzado de conocimientos financieros y además tienen amplia experiencia en las operaciones con Valores, así como de sus riesgos; están atentos constantemente a los movimientos de los mercados financieros y pueden invertir el total de sus recursos en instrumentos que podrían representa una pérdida de capital.

Este tipo de clientes reconoce que puede tener pérdidas en su inversión, tanto de capital como de intereses y, en su caso, en atención a la naturaleza de las operaciones, generar obligaciones adicionales a su cargo. Su objetivo principal es el crecimiento patrimonial admitiendo la posibilidad de obtener rentabilidad negativa, que puede ser frecuente a corto plazo y en determinados períodos, significativa y duradera. Busca obtener rendimientos muy por arriba de la inflación o similares al desempeño de la bolsa de valores. El inversionista Agresivo da menos importancia a las oscilaciones de la rentabilidad en el corto plazo y sitúa su horizonte de inversión en el largo plazo. Sus plazos de inversión son superiores a un año. Puede inclinarse por instrumentos de renta variable como acciones, títulos opcionales, fondos de inversión de renta variable, FIBRAs y CKDs, pudiendo incluso optar por estrategias orientadas a la inversión en dicho tipo de activos que pudieran suponer una pérdida del capital inicial.

V. Perfil de Productos Financieros

Adicionalmente, BBVA realiza un análisis a los distintos tipos de Productos Financieros y establece un Perfil de Riesgo a cada uno, asignándoles valores que oscilan entre 1 y 7, donde 1 corresponde a un Perfil de Riesgo Bajo, y 7 a un Perfil de Riesgo Alto, cuidando siempre que los productos sean acordes al Perfil de Inversión del contrato del cliente. La siguiente tabla muestra la razonabilidad establecida entre los Perfiles de Inversión y los Perfiles de

Perfil de inversión del contrato	Perfil de riesgo del producto financiero						
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7
Agresivo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Moderado	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗
Conservador	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Tradicional	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗

Riesgo de los Productos Financieros.

Nota: Los productos con Perfil R7 no están disponibles para clientes con Servicios Asesorados.

BBVA cuenta con un amplio anaquel de Productos Financieros, que son ofrecidos a usted, en función de los segmentos de negocio al que pertenece y del tipo de Servicio de Inversión de su elección.

MERCADO DE DEUDA

Son alternativas de inversión que generan rendimientos de manera periódica o al vencimiento y, en su caso, obliga al emisor a entregar el capital al finalizar el plazo pactado. Los instrumentos que se encuentran disponibles son:

Inversiones a plazo:

- a) Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento.
- b) Certificados de Depósito Bancario.

Instrumentos gubernamentales:

- a) Certificados de la Tesorería (CETES).
- b) Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal (Bondes).
- c) Bonos del Gobierno Federal a Tasa Fija (Bonos M).
- d) Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal en unidades de inversión (Udibonos).
- e) Bonos Bancarios de Protección al Ahorro (BPAs, BPAG, BPAT).

Instrumentos bancarios:

- a) Bonos Bancarios.
- b) Depósitos o Bonos Bancarios Estructurados.
- c) Obligaciones subordinadas.

Instrumentos corporativos:

- a) Papel comercial.
- b) Certificados bursátiles.
- c) Bonos Corporativos.
- d) Certificados bursátiles fiduciarios (Bursatilizaciones).

BBVA puede emitir los instrumentos bancarios y participar, en su caso, en el diseño y estructuración de los mismos.

FONDOS DE INVERSIÓN

Son vehículos de inversión colectiva, compuestos de portafolios de inversión diversificados de distintas clases de instrumentos financieros. BBVA ofrece una gran variedad de fondos de inversión que se adecuan a las necesidades de sus clientes:

- a) Fondos de inversión de deuda.
- b) Fondos de inversión de renta variable.
- c) Fondos de fondos de las categorías anteriores.

MERCADO DE CAPITALES

Es una opción de inversión que permite a los clientes la posibilidad de comprar títulos representativos del capital social de distintas empresas privadas, para convertirse en socios de las mismas y adquirir derechos económicos y, en su caso, societarios. Da la oportunidad a los clientes de participar en un mercado organizado, compuesto por una amplia gama de empresas en México y también del extranjero a través del Sistema Internacional de Cotizaciones.

Este tipo de instrumentos están sujetos a distintas variables económicas, financieras y de mercado, por lo que no existe una certeza de obtener beneficios en su inversión.

INVERSIONES ESTRUCTURADAS Y ALTERNATIVAS

Para aquellos clientes que buscan otras opciones de inversión con rendimientos superiores a los del mercado a costa de tomar mayores riesgos (lo cual podría implicar presentar minusvalías en el patrimonio), contamos con una variedad de productos innovadores en el mercado primario o secundario, que representan nuevas oportunidades, como lo son los Exchange Traded Funds (ETFs), Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAs), Certificados de Capital de Desarrollo (CKDs), Depósitos o Bonos Bancarios Estructurados, Títulos Opcionales y Fondos de Capital Privado.

VI. DIVERSIFICACIÓN EN SERVICIOS ASESORADOS

En cumplimiento a lo establecido por las Disposiciones, BBVA definirá los límites máximos de composición para las carteras de inversión por tipo de valor, en función de los Perfiles de Inversión definidos.

Los criterios de diversificación en Servicios Asesorados serán dados a conocer en la justificación de idoneidad que sea entregada a los clientes, considerando el Perfil de Inversión del contrato del cliente y el Perfil del Producto.

VII. COMISIONES

BBVA no cobra comisiones por la venta de productos financieros del mercado de deuda, de fondos de inversión de deuda y tampoco por la prestación del servicio de Asesoría de Inversiones. En la prestación del servicio de Gestión de Inversiones, se cobran comisiones básicas y/o adicionales, las cuales se establecen en el Marco General de Actuación respectivo.

Las comisiones cobradas en la celebración de operaciones del mercado de capitales son por los conceptos siguientes:

CONCEPTO

Supervisión*

Por Compra / Venta de Fondos de Inversión de Renta Variable*

Custodia*

Por Compra / Venta de instrumentos del mercado de capitales (considerando Inversiones Alternativas)*

Por Compra / Venta de Obligaciones*

*Más I.V.A.

Los términos y condiciones de las comisiones pactadas se establecen en los contratos respectivos.

VIII. RECLAMACIONES

Si usted tiene necesidad de realizar alguna aclaración o reclamación relacionada con la prestación de Servicios de Inversión podrán ser presentadas con su ejecutivo en la sucursal que le corresponda, o a la Unidad Especializada de Atención a Clientes (UNE) con domicilio en Lago Alberto 320 (entrada por Mariano Escobedo 303), Col. Anáhuac, C.P. 11320, Del. Miguel Hidalgo, México, D.F., Business Center Planta Baja, e incluso a través del teléfono 1998 8039 y del interior al 01 800 1122610 o al correo electrónico a une@bbva.bancomer.com.
Horario de atención telefónica: De lunes a viernes de 8:30 a 17:30 horas (hora del Centro de México).

Adicionalmente, en México existe la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), con quien podrá dirigirse en caso de dudas, quejas, reclamaciones o consultar información sobre las comisiones para fines informativos y de comparación, se ubica en Insurgentes Sur No. 762, Colonia del Valle, Delegación Benito Juárez, Código Postal 03100, México, Distrito Federal, correo electrónico opinion@condusef.gob.mx, teléfono 01 800 999 8080 y 5340 0999, o consultar la página electrónica en internet www.condusef.gob.mx.

IX. CONFLICTOS DE INTERÉS

BBVA busca evitar la existencia de conflictos de interés en la prestación de Servicios de Inversión a sus clientes, por lo que promueve lo siguiente:

- a)** Las recomendaciones, consejos o sugerencias en Servicios de Inversión Asesorados, siempre serán acordes al Perfil de Inversión del contrato del cliente.
- b)** La información que se proporcione a los clientes siempre debe ser fidedigna y de carácter público, en ningún caso se proporcionará información falsa o engañosa respecto de productos financieros.
- c)** Se podrían hacer recomendaciones de emisiones, en las que BBVA ha participado en el proceso de oferta pública o distribución del valor de que se trate, debiendo en su caso informar cualquier dato que se considere necesario, como la comisión que se ha cobrado objeto de la distribución al emisor.
- d)** La separación de áreas Análisis con áreas de Negocio, con el fin de asegurar la objetividad de las recomendaciones.
- e)** Atender a las limitantes contenidas en las Disposiciones para la colocación de valores en oferta públicas.

Esta Guía de Servicios de Inversión tiene únicamente el carácter informativo, se trata de un texto divulgativo y genérico que, por su naturaleza, no puede constituir un soporte para posteriores interpretaciones jurídicas, siendo la normativa vigente la única de aplicabilidad para estos fines. La consulta de esta Guía de Servicios no debe en ningún caso entenderse como un servicio de asesoramiento en materia de Servicios de Inversión, puesto que no contiene una recomendación personalizada para invertir, ni para hacer ninguna operación como la descrita en este documento. El presente documento ni su contenido constituyen por parte de BBVA una oferta o invitación de venta susceptible de aceptación o adhesión por parte del receptor, ni de realización o cancelación de inversiones. Ninguna parte de la Guía de Servicios de Inversión puede ser (a) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio, (b) redistribuida, (c) divulgada, citada, comunicada (d) ni entregada a ninguna otra persona o entidad sujeta a la legislación o jurisdicción de aquellos países en que la misma pudiera estar prohibida, limitada o sujeta a requisitos de autorización, registro o comunicación de cualquier tipo. Puede consultar las Disposiciones, con sus respectivas reformas, a través de la página web www.cnbv.gob.mx.

ANEXO 1

VALORES OBJETO DE COMERCIALIZACIÓN O PROMOCIÓN

- I. Valores gubernamentales cuyo plazo a vencimiento al momento de proporcionar el servicio de Comercialización o promoción, sea igual o menor a tres años.
- II. Valores de captación bancaria que cuenten con una calificación crediticia igual a AAA, siempre que el plazo a vencimiento al momento de proporcionar el servicio de Comercialización o promoción sea igual o menor a un año y obliguen a su vencimiento a liquidar una cantidad por lo menos igual al principal invertido por el cliente;
- III. Valores estructurados, siempre que el plazo a vencimiento del valor al momento de proporcionar el servicio de Comercialización o promoción sea igual o menor a un año, obliguen a su vencimiento a liquidar una cantidad por lo menos igual al principal invertido por el cliente, así como que la entidad que respalde el pago del principal invertido cuente con una calificación crediticia igual a AAA.
- IV. Valores que sean instrumentos de deuda a cargo de personas morales o fideicomisos, siempre que el plazo a vencimiento del valor al momento de proporcionar el servicio de Comercialización o promoción sea igual o menor a un año y cuenten con una calificación crediticia igual a AAA.
- V. Acciones de fondos de inversión en instrumentos de deuda de corto o mediano plazo.
- VI. Certificados bursátiles fiduciarios indizados referenciados a Valores gubernamentales o Valores garantizados o avalados por los Estados Unidos Mexicanos, siempre y cuando sean gestionados por Entidades financieras y Asesores en Inversiones.

ANEXO 2

CUESTIONARIO PARA DETERMINAR EL PERFIL DE INVERSIÓN

2.1 Personas físicas

CUESTIONARIO PERFILAMIENTO DE CLIENTES - PERSONAS FÍSICAS

Fecha: _____

Contrato: _____

Sector: _____

DATOS GENERALES

1. Nombre:
2. Estado Civil:
3. Dependientes económicos:
4. Ocupación:
5. Nivel de Estudios:

1¿Qué edad tiene?

- a) Menos de 40 años
- b) Entre 41 y 50 año
- c) Entre 51 y 65 años
- d) Entre 66 y 75 años
- e) Más de 75 años

CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA

2 Tipo de instrumentos en los que ha invertido en los últimos dos años, ya sea en directo o como subyacente de Fondos de Inversión

- a) Ninguno, pagaré bancario, instrumentos de deuda gubernamental hasta 3 años o corporativa menor a un año.
- b) Bonos de largo plazo (gubernamental y corporativo) y valores estructurados con protección de capital.
- c) Acciones en directo, instrumentos que repliquen índices accionarios y valores estructurados con protección de capital.
- d) Valores estructurados sin protección de capital, derivados y ETFs.
- e) CKDs, FIBRAS, Private Equity y Hedge Funds.

SITUACION Y CAPACIDAD FINANCIERA

3 ¿Cuándo espera disponer de su inversión?

- a) Inmediatamente.
- b) En menos de 90 días.
- c) Entre 90 días y un año.
- d) En más de un año.

4 ¿De acuerdo a la respuesta anterior, ¿qué porcentaje de su inversión piensa disponer?

- a) Lo reinvertiría.
- b) Menos del 10%.
- c) Del 10% al 50%.
- d) Más del 50%.

OBJETIVOS DE INVERSIÓN

5 ¿Cuál es el principal objetivo de sus inversiones?

- a) Gastos programados (vacaciones, gastos médicos, colegiaturas)
- b) Ahorro de largo plazo (retiro, adquisición de bienes)
- c) Participar activamente en los mercados financieros

6 ¿Qué esperaría de la inversión en el tiempo?

- a) Tener estabilidad y menor beneficio
- b) Estabilidad moderada y obtener un mayor beneficio
- c) Crecimiento patrimonial admitiendo una exposición significativa a la volatilidad de los mercados

7 ¿Estaría dispuesto a tomar más riesgo, o incluso perder parte de su capital para obtener un mayor rendimiento??

- a) Sí
- b) No

8 ¿Cuál es su tolerancia al riesgo respecto de la inversión en el corto plazo? (6 meses)?

- a) Tengo poca tolerancia al riesgo. Mis inversiones las mantengo en instrumentos de deuda a plazos largos, medios y cortos sin participar en los mercados de capitales. Busco preservar mi patrimonio en términos nominales.
- b) Mi tolerancia al riesgo es baja, mantengo mis inversiones en plazos largos, medios y cortos, con una participación moderada en el mercado de capitales.
- c) Mi tolerancia al riesgo es media, acepto algunos periodos de volatilidad y mi horizonte de inversión puede ser hasta de 1 año. Busco preservar mi patrimonio en términos reales.
- d) Mi tolerancia al riesgo es alta, busco mejores rendimientos en diferentes mercados y acepto la volatilidad. Mi horizonte de inversión puede ser mayor a un año.

SU PERFIL ES:

Esta información proviene de la entrevista realizada a

(agregar el nombre y puesto en la empresa)

2.2 Personas morales

CUESTIONARIO PERFILAMIENTO DE CLIENTES - PERSONAS MORALES

Fecha: _____
 Nombre de la Empresa / Institución _____
 Contraro _____
 Sector _____

1. Toma de Decisiones Financieras de la Empresa

- a) La decisión la toma el dueño
- b) Cuenta con un área de contabilidad que asesora al tomador de decisión
- c) Cuenta con un área de finanzas que asesora y/o toma la decisión
- d) Se toman en un Consejo de Administración
- e) Se toman por un Asesor de inversiones

2. Operaciones de Comercio Exterior

- a) Nunca ha realizado operaciones de Comercio Exterior
- b) Ha realizado Importaciones y/o Exportaciones
- c) Ha realizado Importaciones y/o Exportaciones con coberturas de Tipo de Cambio

3. Financiamiento de la empresa

- a) Nunca ha contado con algún tipo de financiamiento
- b) Ha contado o cuenta con algún tipo de financiamiento
- c) Ha contado o cuenta con financiamiento en moneda Extranjera
- d) Ha contratado alguna cobertura de tasa interés para sus créditos

4. ¿Cuál es el horizonte de tiempo en la inversión?

- a) Menor a 1 año
- b) Más de 1 año
- c) No pienso disponer de la inversión

5. ¿Instrumentos en los que preponderantemente ha invertido en los últimos dos años, ya sea en directo o como subyacente de Fondos de Inversión

- a) Ninguno, pagaré bancario, instrumentos de deuda gubernamental hasta 3 años o corporativa menor a un año
- b) Bonos de largo plazo (gubernamental y corporativo) y valores estructurados con protección de capital
- c) Acciones en directo, instrumentos que repliquen índices accionarios y valores estructurados con protección de capital
- d) Valores estructurados sin protección de capital, derivados y ETFs
- e) CKDs, FIBRAS, Private Equity y Hedge Funds

6. ¿Qué apartado describe mejor su política de inversión?

- a) Sólo puedo invertir en instrumentos de Deuda del Gobierno.
- b) Solo puedo invertir en Instrumentos de Deuda Gubernamental y/o Papel Bancario.
- c) No tengo restricción de inversión, busca maximizar su inversión aceptando algún tipo de Riesgo.
- d) No tengo restricción de inversión, se buscan altas plusvalías a corto y o mediano plazo aceptando un riesgo elevado.

7. ¿Los flujos de su Inversión son utilizados para?

- a) Uso de Normal de Tesorería y Capital de Trabajo.
- b) Necesidades de medianoplazo.
- c) Para inversiones de largo plazo como expansión, compra de Bienes de Capital.
- d) Fondo de Ahorro y/o Pensiones del personal desu empresa.
- e) Potencializar ingresos.

SU PERFIL ES:

Esta información proviene de la entrevista realizada a

(agregar el nombre y puesto en la empresa)
