



# Proceso de Estructuración de Crédito



Estimado Cliente,

A continuación, se describe las etapas del proceso de estructuración y la forma de cobro de nuestros servicios, para dar inicio a la preparación del paquete de documentos a recabar: e identificación de inversionistas interesados en cubrir el fondeo de su proyecto.

## I. Checklist Preliminar:



1. Nombre Compañía:
2. Datos de contacto (email, Tel, Nombre, Puesto):
3. Monto requerido:
4. Plazo deseado:
5. Monto a Factorar (Factoraje sin Recurso):
6. Uso de los Fondos:
7. Balance General| Estado de Resultados (auditados últimos 2 años. parciales 2026):
8. Nombre de la entidad o SPV y estado - País de Registro:
9. Declaraciones de Impuestos (últimos 2 años. parciales 2026):
10. Acta Constitutiva con Poderes (vigente):
11. Tipo de solicitud (Crédito |Deuda |Equity o Híbrido):
12. Tabla de Capitalización de la entidad:
13. Presentación Corporativa de la empresa incluyendo Estructura Organizacional & resumen de experiencia de ejecutivos:
14. Otros (permisos, estudios de mercado, Proyecciones el Proyecto):



## II. Etapas del Proceso:

### 1. Firma de NDA:

a. Enviamos y ejecutamos un acuerdo mutuo de confidencialidad para que podamos compartir información sobre la empresa de forma confidencial.

### 2. Preparación Confidential Investment Teaser:

a. Con base a una visita física de levantamiento en el site del cliente (según la ubicación), preparamos el documento a circular a potenciales interesados en fondear el proyecto del cliente.

### 3. Sondeo de interés con entidades financieras:

a. Circulamos el requerimiento del cliente para identificar grupos interesados en el fondeo de su proyecto.

b. Hasta tener certeza de que hayan interesados en el fondeo del proyecto del cliente, se presenta el Mandato de asignación del cliente, para su representación.

### 4. Formalización de Mandato con el cliente:

a. Se especifican los entregables para el Cliente y la estructura de honorarios con términos y condiciones.

### 5. Suscripción:

a. Con la información recabada se prepara el Paquete de carga para la valoración preliminar por parte del Comité de Crédito correspondiente.

b. Presentación de los términos “indicativos” al cliente para su aprobación. De ser de interés del cliente continuar, el acompañamiento en la negociación preliminar.

### 6. Hoja de términos:

a. Emisión de una hoja de términos para la aprobación del cliente.

b. Ejecución de la hoja de términos antes del vencimiento.

c. Inicio de proceso de Due Diligence | Pago de honorarios según la entidad financiera.

### 7. Suscripción formal y Due Diligence:

a. Configuración de Data Room.

b. Análisis profundo de estados financieros auditados y garantías disponibles.

c. Búsqueda de gravámenes (en su caso).

d. Verificaciones de antecedentes y crédito.

e. Análisis de Flujo de Efectivo.

f. Obtención de avalúos, visitas al sitio y/o auditorías requeridas, (en caso de ser requerido)

g. Empaquetado de informes de suscripción.



## 8. Aprobación final:

- a. Presentar formalmente el paquete completo de suscripción al comité de crédito para su aprobación final.

## 9. Dispersión de la Facilidad:

- a. Cliente recibe el fondeo acorde a lo estipulado en la Carta de Crédito “Contrato” en mutuo acuerdo para cubrir las amortizaciones correspondientes en Tiempo y Forma acorde al plazo pactado.

# III. Cumplimiento

- Las instituciones financieras con las que estructuramos son entidades regulada y registradas ante el país de registro de las mismas. RELIER actúa como agente estructurador una vez que se formalice el Mandato con el cliente.
- La identidad del Patrocinador permanecerá reservada hasta el momento en que se formalice el acuerdo de Confidencialidad Mutua para la preparación de la Hoja de Términos o una oferta formal que será presentada de manera conjunta entre La entidad financiera y RELIER.
- Toda la información compartida por RELIER es proporcionada de buena fe y bajo instrucciones directas del Patrocinador. Cualquier divulgación relacionada con su identidad se realizará únicamente conforme a los lineamientos de confidencialidad establecidos por el Patrocinador.
- RELIER en apego con la debida diligencia profesional, se obliga a realizar sus mejores esfuerzos para prevenir que los recursos aportados por cualquier Patrocinador, Inversionista o Contraparte introducida, provengan de actividades ilícitas, incluyendo de manera enunciativa mas no limitativa, operaciones relacionadas con el lavado de dinero, financiamiento al terrorismo o cualquier otra actividad prohibida por la legislación aplicable en México, los Estados Unidos de América y estándares internacionales (incluyendo FATF/GAFI).
- RELIER llevará a cabo procedimientos razonables de revisión (“KYC/AML Screening”) sobre los Sponsors o Inversionistas que presente al Cliente, utilizando para ello información pública, bases de datos comerciales disponibles y/o declaraciones de origen de fondos proporcionados por las contrapartes, con el mismo escrutinio que la entidad financiera aplicable revisará el origen y destino de los recursos por parte del Cliente.
- No obstante, el Cliente reconoce que RELIER no es una entidad financiera, autoridad regulatoria bajo las leyes mexicanas, por lo que su obligación se limita a realizar esfuerzos razonables de verificación preliminar e informar oportunamente al Cliente sobre cualquier señal de alerta.