



WEALTH
MANAGEMENT
INSTITUTE

Investment Banking

Executive program

Inicia: Octubre 2025

Become an Investment Banker





Introducción

El Programa Ejecutivo en Banca de Inversión es una formación avanzada diseñada para acelerar el desarrollo de talento en el sector financiero. Tradicionalmente, preparar a un analista de banca de inversión de nivel mundial requería años de aprendizaje práctico, con una pronunciada curva de aprendizaje. Este programa surge para acortar ese camino, condensando el conocimiento que antes tomaba mucho tiempo adquirir en una experiencia intensiva impartida por autoridades globales en la materia.

Objetivo General:

Brindar una formación avanzada en Investment Banking, desarrollando habilidades estratégicas, analíticas y técnicas necesarias para estructurar y ejecutar transacciones de alto nivel en mercados globales y locales . El plan de estudios abarca temas clave como fusiones y adquisiciones (M&A), mercados de capitales (ECM y DCM), financiamiento estructurado, modelaje financiero y valuación de empresas, con un enfoque práctico basado en casos reales y las oportunidades del nuevo marco regulatorio . En resumen, el programa ofrece una visión integral de la banca de inversión moderna, combinando teoría y práctica para que los participantes desarrollen una comprensión profunda del funcionamiento de los mercados financieros y adquieran las competencias para liderar transacciones complejas. Además, al aprender directamente de expertos internacionales (Managing Directors, ejecutivos senior y profesionales activos), los participantes amplían su red de contactos y se posicionan un paso adelante en la industria .



ABSTRACT HISTÓRICO Y ESTRATÉGICO

La Banca de Inversión: De sus Orígenes al Futuro Potenciado por la Inteligencia Artificial

La historia de la Banca de Inversión está entrelazada con el desarrollo mismo del capitalismo moderno. Desde sus orígenes en los bancos comerciales del siglo XIX en Europa y Estados Unidos, hasta las megafusiones del siglo XXI, la banca de inversión ha sido protagonista silenciosa de las grandes transformaciones económicas globales. Firmas como J.P. Morgan, Goldman Sachs, Rothschild o Baring Brothers han orquestado guerras, financiado ferrocarriles, estructurado privatizaciones, y construido imperios financieros a lo largo de más de dos siglos.

En Estados Unidos, la Glass-Steagall Act de 1933 marcó la separación entre banca comercial y de inversión, creando un ecosistema competitivo y especializado. En Canadá, el modelo se consolidó con una alta integración entre banca universal y asesoría corporativa, dando lugar a potencias como RBC Capital Markets. En Europa, la banca de inversión adquirió un perfil global desde Londres y Frankfurt, con BNP Paribas, Deutsche Bank y Barclays dominando sectores clave.

En América Latina, la banca de inversión despegó tras las reformas estructurales de los 90s. En México, la privatización de Telmex en 1990, asesorada por Salomon Brothers y Morgan Stanley, marcó un antes y después. En Brasil, el crecimiento de B3 (antes BM&FBOVESPA) y firmas como BTG Pactual transformó la industria. En Colombia, Chile y Perú, el auge de los fondos de pensiones y la sofisticación del mercado de capitales impulsaron el desarrollo de operaciones de ECM, DCM y M&A con mayor profundidad.

Hoy, la banca de inversión se enfrenta a una nueva revolución: la de la inteligencia artificial. Desde diciembre de 2023, más del 72% de los bancos globales reportan haber integrado herramientas de IA generativa para acelerar la elaboración de pitchbooks, modelos financieros, presentaciones de comité y respuestas a licitaciones. Los analistas junior que antes tardaban 2-3 años en adquirir criterio financiero, hoy se ven potenciados por herramientas que automatizan tareas repetitivas y elevan su capacidad de análisis. Esto obliga a redefinir su rol: de simples “número-crunchers” a estrategias con pensamiento crítico, agilidad en datos y habilidades humanas.

En 2023, se registraron más de 31,200 emisiones de bonos y 4,150 emisiones de acciones a nivel global. A pesar de la volatilidad inflacionaria, las SPACs evolucionaron, el mercado de bonos sostenibles superó los 900 mil millones de dólares emitidos, y los fondos de private equity gestionaron más de 8.5 billones de dólares en activos. La banca de inversión está más viva que nunca, pero necesita talento que comprenda sus códigos técnicos y también sus cambios estructurales.

En este contexto, los programas de formación integral en banca de inversión han sido, históricamente, escasos. La formación era elitista, empírica y limitada a la experiencia dentro de los bancos. Este programa ejecutivo rompe ese paradigma: democratiza el acceso a un entrenamiento de clase mundial, acelera el desarrollo de talento y prepara a los profesionales para operar en la frontera del conocimiento financiero global.



¿A quién va dirigido?

Este programa está enfocado a profesionales de alto nivel que buscan especializarse en banca de inversión y financiamiento estructurado. Está diseñado para:

Sector Financiero: Analistas, Asociados y Vicepresidentes de banca de inversión; ejecutivos de banca comercial y corporativa interesados en estructuración de financiamiento; profesionales de fondos de capital privado, hedge funds y family offices; especialistas en mercados de deuda y capital (DCM & ECM); así como gestores de fondos de inversión y portfolio managers.

Corporativos y Empresas: Ejecutivos y equipos de finanzas corporativas que planifican emisiones de deuda o equity (incluso para cotizar en Bolsa); CFOs, directores financieros y tesoreros de grandes corporaciones ; áreas de planeación estratégica y corporate finance; empresarios, líderes de startups y compañías de alto crecimiento en busca de levantamiento de capital o financiamiento estructurado.

Consultoría, Sector Público y Legal: Consultores en investment banking, corporate finance o estrategia financiera; reguladores y supervisores de mercados financieros (bancos centrales, organismos gubernamentales); abogados especializados en derecho financiero, fusiones y adquisiciones, o regulación bursátil .

Tecnología y Emprendimiento: Fundadores, inversionistas ángel y directivos de empresas de base tecnológica o fintech que requieran comprender estructuras de financiamiento y levantamiento de capital. (Este programa les provee las herramientas para interactuar eficazmente con banqueros de inversión y mercados de capital.)

En general, es ideal para profesionales que deseen llevar su carrera financiera al siguiente nivel, adquiriendo una certificación especializada en Banca de Inversión que aumente su competitividad en el mercado global . A continuación se detalla el contenido modular del programa, con los objetivos de aprendizaje y temarios de cada módulo.

PERFIL DE PARTICIPANTES

¿Quién debe atender este programa?

- Analistas, Asociados y VPs de banca de inversión
- Ejecutivos de banca corporativa que desean migrar a roles de Investment Banking
- Gerentes y analistas de fondos de capital privado, hedge funds y family offices
- CFOs y tesoreros de empresas medianas o grandes con planes de financiamiento
- Responsables de planeación estratégica, desarrollo corporativo o M&A
- Banqueros patrimoniales y de banca privada que desean migrar hacia wealth management sofisticado o banca de inversión
- Abogados corporativos y financieros que participan en fusiones, emisiones o reestructuraciones
- Consultores financieros y estrategias de negocios
- Fundadores de startups o scaleups en ronda de financiación (Series A en adelante)
- Profesionales del sector público o regulatorio (CNBV, SHCP, bancos centrales, etc.) interesados en comprender mejor el funcionamiento de los mercados de capital

Este programa es también ideal para egresados de MBAs, especialidades financieras o ejecutivos de alto potencial que deseen especializarse y acelerar su carrera dentro del ecosistema financiero global.

Contenido Modular

- I. Introducción a la Banca de Inversión
- II. Strategic Asset Allocation & Advanced Portfolio Management
 - II-A. Strategic Asset Allocation & Asset Management
 - II-B. Portfolio Management: Construction & Performance
- III. Ética en la Banca
- IV.. Public Markets
 - IV-A. Equity Analysis & ETFs
 - IV-B. Fixed Income
 - IV-C. FX Markets
 - IV-D. Derivados
 - IV-E. Notas y Productos Estructurados
- V. Corporate Finance
 - V-A. Estados Financieros (Análisis e Interpretación)
 - V-B. Valuación de Empresas
- VI-A. Equity Capital Markets (ECM)
- VI-B. SPACs (Special Purpose Acquisition Company)
- VII. Debt Capital Markets (DCM)
 - VII-A. Introducción al DCM
 - VII-B. Debt Capital Markets (DCM)
- VIII. Financial Sponsors
- IX. Financiamiento Estructurado
- X. Inteligencia estratégica, liderazgo y Negociación

MEET THE PRACTITIONERS



Armando Ríos Piter
Experto en Inteligencia
Estratégica



Bernardo Prum
Financial Professional



Didier Mena
Financial Professional



Guillermo Cruz
Cofundador y CEO
Maquia Capital



Gerardo Vargas
Treasurer
Engen Capital



**José María
de la Torre**
Independent Financial
Professional
Ex-vp Strategy JPMorgan



Mariana Garza
Intermediarios & Family
Offices



Rodrigo Román
NSC Asesores

MEET THE PRACTITIONERS



Cecilia Jiménez
Directora Ejecutiva
Dominio Inversiones
Santander México



Octavio Calvo
Director de Banca
de Inversión
Intercam Casa de Bolsa



Roberto Guzmán
Msc
CFA



Marisol Calderón
Estrategia de Inversión
BBVA



Yamur Muñoz
DCM
HSBC



Xavier De Uriarte
Consejero Independiente
Investment Banking



Rodrigo Sánchez
VP Venture Capital
Fondo de Fondos



Juan Medina
Managing Director y Head
Morgan Asset
Management para México

Módulo I

Introducción a la Banca de Inversión

2 clases (4 horas)



Gerardo Vargas Ateca

CFO, Engen Capital

La carrera de Gerardo se ha desempeñado en dos vertientes, primero en distintos puestos en instituciones bancarias y por otro lado cómo CFO en diversas empresas. En Banca fue Managing Director de Banca de Inversión en BBVA, Director General Adjunto de Banca Corporativa y de Inversión y previo a eso Director General Adjunto de Mercados en BBVA Bancomer. También fue Director General Adjunto de Tesorería en Banca Serfin y Director General de Operadora de Bolsa.

En cuanto a su actividad en empresas no bancarias ha sido CFO de Fibra Uno, CFO de Gruma y Director de Tesorería y Financiamiento en Pemex. Actualmente se desempeña como CFO de Engen Capital.

Abstract:

Este módulo establece el terreno de juego del investment banking moderno. A través de una mirada integral a su evolución, estructura y funciones, los participantes entenderán cómo los bancos de inversión conectan ideas con capital, gestionan relaciones estratégicas y orquestan transacciones de impacto global. Es el punto de partida para dominar el lenguaje, el modelo de negocio y la lógica detrás de cada deal.

Objetivo de aprendizaje:

Comprender los fundamentos y alcance de la banca de inversión, desde su origen y evolución histórica hasta su modelo de negocios actual, incluyendo la estructura organizacional y los servicios que ofrece. Los participantes reconocerán el rol del banquero de inversión y analizarán cómo la tecnología y la digitalización están transformando los servicios financieros tradicionales. Esto sienta las bases para todos los módulos posteriores, proporcionando una visión global de la industria.

Temario:

- Origen e historia de la banca de inversión
- Evolución de los mercados financieros y del ecosistema de banca de inversión
- Estructura organizacional de un banco de inversión y principales líneas de negocio
- Servicios clave de la banca de inversión
- (asesoría en emisiones, fusiones y adquisiciones, estructuración, etc.)
- Digitalización vs. aplicación de tecnología en servicios financieros
- Plataformas, aplicaciones y soluciones FinTech (SaaS financieras) que están digitalizando los servicios de inversión
- Filosofía banquero-cliente: la importancia de la relación y confianza con el cliente
- Modelo de negocios de la banca de inversión: Originación, Estructuración y Distribución de transacciones
- Proceso de ejecución de un deal (desde la identificación de la oportunidad hasta el cierre)
- Análisis de servicios y labores de asesoría brindados al cliente
- Impacto de las nuevas tecnologías en los servicios financieros y su alcance en banca de inversión
- Papel del banquero de inversión en el mercado actual y habilidades fundamentales para desempeñarlo

“Investment banking is where strategy meets execution and vision becomes value.”

Módulo II

Strategic Asset Allocation & Advanced Portfolio Management

A: Asset Allocation & Asset Management

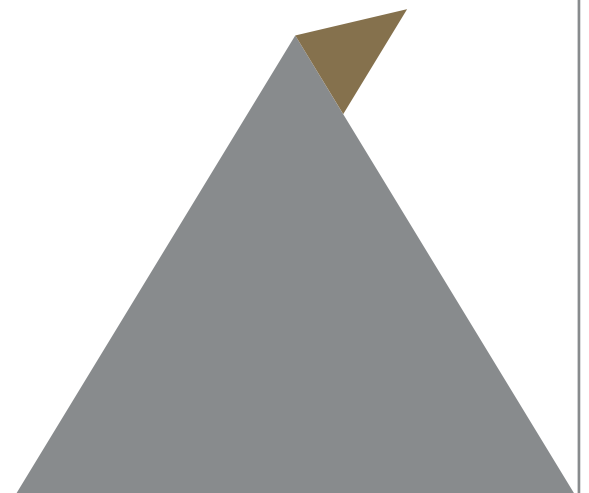
3 clases (6 horas)

Abstract:

Dominar el asset allocation es dominar el arte de decidir. Este módulo lleva a los participantes a entender, construir y optimizar portafolios complejos bajo múltiples escenarios, considerando no solo datos, sino comportamiento humano y ciclos macroeconómicos. Ideal para quienes aspiran a liderar el diseño de estrategias de inversión global.

Objetivo de aprendizaje:

Desarrollar habilidades avanzadas en asignación estratégica de activos y gestión de portafolios de inversión. Al finalizar este módulo, los participantes podrán construir y optimizar portafolios diversificados, comprenderán los modelos modernos de teoría de portafolio, y aplicarán herramientas tanto cuantitativas como cualitativas para la toma de decisiones de inversión. Asimismo, dominarán métodos para perfilar inversionistas, evaluar gestores de fondos y medir el desempeño ajustado por riesgo de un portafolio, sentando una base sólida para roles en gestión de activos.

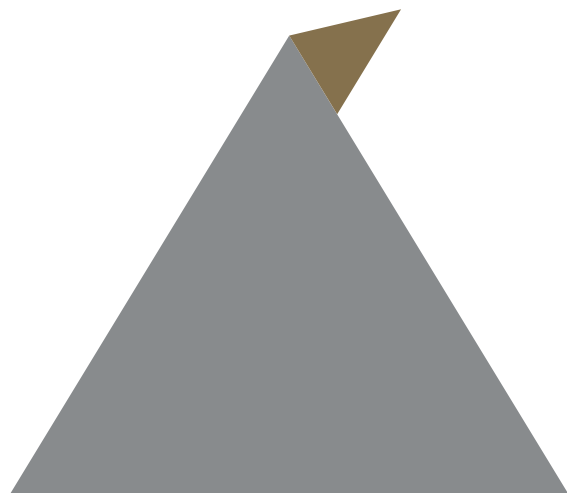




Mariana Garza

Intermediarios & Family Offices

Mariana Garza es Consultor Externo enfocada en desarrollo de negocio para Intermediarios & Family Offices en México. Tiene 20 años de experiencia en el medio financiero en el área de Desarrollo de Productos y Ventas. Anteriormente, fue Director en el segmento Intermediarios & Family Offices en Compass México, trabajó en Lorant MMS como Asociado de Ventas para Corporativos, en Estrategias de CI Banco como Director en Desarrollo de Producto y de Negocios y en Mexder como bróker de derivados. La mayor parte de su experiencia en el medio financiero fue en BlackRock, en el equipo de Ventas en el Segmento Intermediarios y Family Offices en México. Mariana es Licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad Iberoamericana.



Módulo II

Strategic Asset Allocation & Advanced Portfolio Management

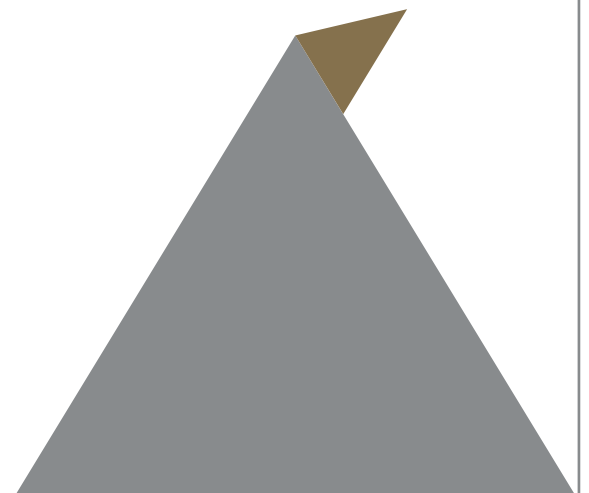
B. Portfolio Management: Construction & Performance

5 clases (10 horas)

Abstract:

Este módulo profundiza en la construcción de portafolios de inversión, evaluación de desempeño y análisis de riesgo ajustado. A través de métricas cuantitativas y técnicas avanzadas, los participantes aprenderán a construir carteras robustas, comparar gestores, y comunicar resultados bajo estándares institucionales. Ideal para quienes lideran decisiones de inversión complejas.

“ *Conviction portfolios don't lie. They reveal discipline, conviction, and the truth of every investment thesis.* ”





Juan Pablo Medina Mora

Managing Director y Head
Morgan Asset Management para México,

Juan Pablo Medina Mora es Managing Director y Head de J.P. Morgan Asset Management para México, donde es responsable de traer las capacidades globales de inversión para clientes mexicanos, incluyendo Fondos Mutuos, ETFs, SMAs y Asesorías, para Afores, Fondos de Inversión, Corporativos, Bancas Privadas, Aseguradoras y Asesores de Inversiones.

Anteriormente, Juan Pablo fue Head del área de Investment Solutions en J.P.Morgan México, donde fue responsable de la generación de estrategias e ideas de inversión, desarrollo, evaluación y ejecución de productos, incluyendo ETFs, Fondos de Inversión y Productos Estructurados, así como optimización de propuestas de asignación de activos.

Antes de incorporarse a J.P. Morgan en México, Juan Pablo fue Vicepresidente en Golman Sachs en Nueva York, donde desarrolló Estrategias de Inversión Sistemáticas que constituyeron los Índices de 4 ETFs de la Familia ALPS / GS, listados en NYSE de Mutli-Activos, Mercados Emergentes, Mercados Asiáticos y U.S. Equities (Risk-Adjusted Returns).

Juan Pablo fue también Vicepresidente en BlackRock en San Francisco, donde fue responsable de la optimización de los primeros ETFs de Deuda Internacional, de países Desarrollados y Emergentes, incluyendo el iShares J.P. Morgan USD Emerging Markets Bond ETF (EMB) y el iShares International Treasury Bond ETF (IGOV). Juan Pablo diseñó también los primeros ETFs de Deuda Local en México, incluyendo el iShares Mexico S&P/VALMER Mexico UDITRAC y el iShares Mexico Corporate Bond TRAC.

Juan Pablo ha colaborado en la estructuración y gestión de 14 ETFs en Estados Unidos y México, durante sus 20 años de carrera profesional.

Juan Pablo inició su carrera en ING Bank en el área de Mercados de Deuda y fue becario en el Banco de México. Juan Pablo estudió Matemáticas Aplicadas en el ITAM y tiene una Maestría en Negocios de la Universidad de Stanford. Su tesis de licenciatura sobre “Modelos para Seleccionar Carteras Óptimas de Inversión evaluadas contra una Cartera Sombra” fue reconocida con el Premio de Investigación ExITAM, con el Premio Mixbaal (ENOAN-MEXSIAM) y con el Premio de Investigación Financiera IMEF. Es co-autor del libro “La Industria de Administración de Activos Financieros”, incluyendo el capítulo “La importancia de los Exchange Traded Funds (ETFs)”. Actualmente es también Profesor de Asignatura del ITAM.

Temario:

1. Fundamentos del Asset Allocation Moderno:

Repaso riguroso de la Teoría Moderna de Portafolios (Markowitz) y del CAPM (Sharpe), seguido de modelos multifactoriales (p. ej., Fama-French y otros enfoques de factor investing). Se analizan la frontera eficiente, la optimización de portafolios y la construcción de combinaciones óptimas riesgo-rendimiento.

2. Perfilamiento de Clientes y Finanzas Conductuales:

Metodologías para determinar objetivos financieros y tolerancia al riesgo de distintos tipos de clientes. Psicología del inversionista y behavioral finance aplicada: sesgos cognitivos comunes, aversión a la pérdida, horizonte temporal, funciones de utilidad y criterios de suitability (adecuación de la estrategia al perfil del cliente, considerando incluso normativas locales).

3. Vehículos de Inversión Modernos:

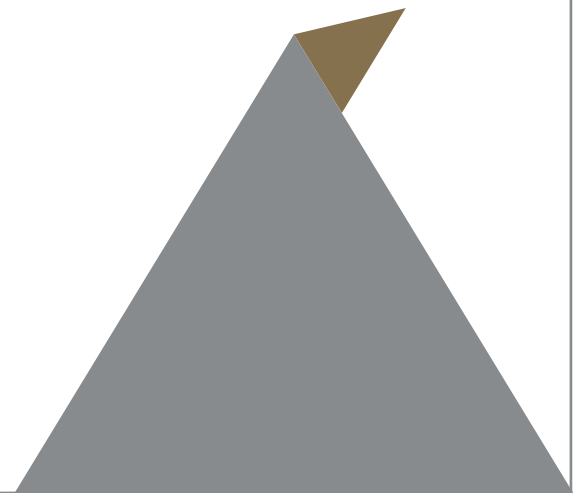
Metodologías para determinar objetivos financieros y tolerancia al riesgo de distintos tipos de clientes. Psicología del inversionista y behavioral finance aplicada: sesgos cognitivos comunes, aversión a la pérdida, horizonte temporal, funciones de utilidad y criterios de suitability (adecuación de la estrategia al perfil del cliente, considerando incluso normativas locales).

4. Análisis de Administradores de Fondos y Selección Profesional:

Procesos y criterios para evaluar administradores y productos de inversión de terceros. Marco de análisis profesional (5 Ps de la administración de fondos: Personas, Filosofía, Proceso, Performance, Precio/Parent). Técnicas para distinguir alfa verdadero de simple beta de mercado, análisis cualitativo ("skill vs. luck") y herramientas prácticas de due diligence en fondos, desde productos tradicionales hasta mandatos alternativos.

5. Estrategias de Inversión Activas vs. Pasivas:

Comparativa profunda entre administración activa y administración indexada pasiva, examinando en qué escenarios cada enfoque agrega valor. Desarrollo de la estrategia núcleo-satélite combinando índices de bajo costo con administradores activos de alta convicción. Integración de estrategias smart beta (valor, momentum, baja volatilidad) y consideraciones ESG como parte del diseño de portafolios. Discusión sobre inversiones temáticas, impact investing y su relación con la asignación estratégica de activos.



6. Medición de Desempeño y Evaluación de Riesgo:

Herramientas para evaluar resultados de portafolios y la contribución de los administradores de fondos. Cálculo e interpretación de métricas como alfa, beta, volatilidad, tracking error y ratio de información, además del índice de Sharpe. Introducción a la Fundamental Law of Active Management y técnicas de atribución de rendimiento (asset allocation vs. selección de instrumentos).

7. Estructura de la Industria y Canales de Distribución:

Panorama de la industria global de administración de fondos y patrimonios. Revisión de canales de distribución (gestoras independientes, bancos privados, plataformas digitales) y tipos de clientes institucionales y patrimoniales: fondos de pensiones, aseguradoras, family offices, bancas privadas y Registered Investment Advisors (RIAs). Análisis de tendencias como desintermediación, consolidación y nuevas regulaciones.

8. Casos Prácticos Aplicados:

Ejercicios de aplicación integral para diseñar portafolios en contextos reales: family offices multigeneracionales, banca privada internacional con restricciones específicas, asesores independientes construyendo propuestas sofisticadas, e institucionales enfrentando entornos volátiles. Permite vincular teoría y práctica bajo estándares globales.

“Building conviction through allocation is not just a choice. It’s the architecture of conviction.”

Módulo III

Ética en la banca

1 clases (2 horas)

Modalidad Presencial



Didier Mena Campos

Financial Professional

Didier Mena Campos es un profesional con más de 30 años de experiencia en el sector financiero, especializado en banca de inversión, gestión patrimonial, estrategia financiera y administración de riesgos. Ha ocupado cargos directivos en instituciones financieras nacionales e internacionales, desempeñándose en áreas de finanzas corporativas, mercados de capitales, fusiones y adquisiciones, inclusión financiera y transformación digital.

Cuenta con una licenciatura en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), donde se graduó con honores. Realizó una Maestría en Administración de Empresas (MBA) en Boston University, patrocinado por Bancomer, y ha complementado su formación con programas ejecutivos en Harvard Business School e IPADE.

Entre sus posiciones destacadas, fue Vicepresidente de Administración y Finanzas de Banco Santander México (2022-2023), donde estuvo a cargo de operaciones, tecnología, recursos humanos, estrategia y finanzas. Previamente, fue CFO y CIO de Santander México (2016-2022), liderando la estrategia financiera y la relación con inversionistas. También ha sido Managing Director en Credit Suisse, dirigiendo la división de instituciones financieras para América Latina, y ha ocupado roles de liderazgo en otras entidades como Financiera Independencia, Oro Negro y Navix de México.

Además de su labor en el sector financiero, ha impartido cursos en el ITAM, participando en programas de educación financiera. También ha sido Co-Chair de la Comisión de Finanzas de la Asociación de Bancos de México y miembro del Latin X and Hispanic Leadership Council de Boston University.

Abstract:

La confianza es el activo más valioso de un banquero. Este módulo ofrece un enfoque profundo sobre la ética profesional en banca de inversión, abordando dilemas reales, conflictos de interés, y regulaciones clave. La integridad no es una opción: es la ventaja competitiva invisible que sostiene las grandes instituciones. La confianza es el activo más valioso de un banquero. Este módulo ofrece un enfoque profundo sobre la ética profesional en banca de inversión, abordando dilemas reales, conflictos de interés, y regulaciones clave. La integridad no es una opción: es la ventaja competitiva invisible que sostiene las grandes instituciones.

Objetivo de aprendizaje:

Comprender los fundamentos y alcance de la banca de inversión, desde su origen y evolución histórica hasta su modelo de negocios actual, incluyendo la estructura organizacional y los servicios que ofrece. Los participantes reconocerán el rol del banquero de inversión y analizarán cómo la tecnología y la digitalización están transformando los servicios financieros tradicionales. Esto sienta las bases para todos los módulos posteriores, proporcionando una visión global de la industria.

Temario:

Este módulo de una sesión incluye discusiones y casos prácticos en torno a la ética profesional

- Principios fundamentales de la ética en los negocios y específicamente en banca de inversión
- Responsabilidades fiduciarias hacia clientes, inversionistas y el mercado
- Prevención y manejo de conflictos de interés en transacciones financieras (murallas chinas, divulgación adecuada)
- Cumplimiento regulatorio (compliance) y normativas anti-corrupción, anti-lavado de dinero e insider trading
- Código de conducta del banquero de inversión: integridad, objetividad, confidencialidad y diligencia debida
- Análisis de casos reales de violaciones éticas en el sector financiero y lecciones aprendidas
- Mejores prácticas para promover una cultura ética en las instituciones financieras

“Reputation is earned in decades and lost in seconds—integrity is not negotiable.”

Módulo IV

Public Markets

IV-A: Equity Analysis & ETFs

5 clases (10 horas)

Abstract:

Entender los mercados públicos es dominar la narrativa de las empresas cotizadas. Este módulo enseña a leer entre líneas los estados financieros, valorar compañías, identificar drivers de crecimiento y tomar decisiones informadas en mercados de alta liquidez. Desde stock picking hasta la revolución de los ETFs.

Objetivo de aprendizaje:

Obtener un entendimiento integral de los mercados financieros públicos (instrumentos cotizados), abarcando mercado de acciones, mercado cambiario, renta fija, derivados financieros y productos estructurados. Tras completar este módulo, el participante será capaz de analizar cada tipo de mercado, comprender sus productos principales y su funcionamiento, e identificar estrategias de inversión y cobertura asociadas. Esto proporciona las herramientas necesarias para estructurar transacciones en mercados de capitales y manejar instrumentos financieros complejos.



Mariana Garza

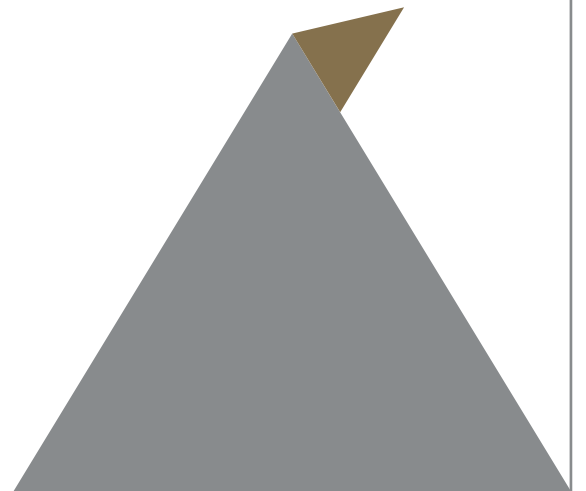
Intermediarios & Family Offices

Mariana Garza es Cosultor Externo enfocada en desarrollo de negocio para Intermediarios & Family Offices en México. Tiene 20 años de experiencia en el medio financiero en el área de Desarrollo de Productos y Ventas. Anteriormente, fue Director en el segmento Intermediarios & Family Offices en Compass México, trabajó en Lorant MMS como Asociado de Ventas para Corporativos, en Estrategias de CI Banco como Director en Desarrollo de Producto y de Negocios y en Mexder como bróker de derivados. La mayor parte de su experiencia en el medio financiero fue en BlackRock, en el equipo de Ventas en el Segmento Intermediarios y Family Offices en México. Mariana es Licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad Iberoamericana.

Temario:

- Análisis fundamental de acciones (evaluación de estados financieros, indicadores clave, ventaja competitiva).
- Análisis del entorno macroeconómico y su efecto en los mercados bursátiles.
- Estrategias de inversión “valor vs. crecimiento” y determinantes del crecimiento interno/externo de las empresas.
- Impacto de variables macro en el mercado de valores: inflación, política monetaria y otras variables relevantes.
- Análisis sectorial: identificación de tendencias y ciclo de industrias clave.
- Impulso externo (factores internacionales) e impulso fiscal en el desempeño corporativo.
- Valuación de empresas cotizadas: uso de múltiplos y razones financieras/bursátiles para comparar emisoras.
- Impacto de las condiciones de crédito y de la política monetaria en la valuación de las empresas.
- Selección de emisoras (stock picking) y construcción de portafolios de acciones.
- Índices de mercado (índices bursátiles agregados) y su interpretación para gestión pasiva vía ETF's.

“Markets tell stories—great analysts learn to read between the tickers.”



Módulo IV

Public Markets

IV-B: Fixed Income

6 clases (12 horas)



José María De la Torre

INDEPENDENT FINANCIAL PROFESSIONAL
EX-VP STRATEGY JPMORGAN

El Ing. José María de la Torre Vereza nació en la Ciudad de México el 20 de febrero de 1969. Realizó sus estudios universitarios en el Instituto Tecnológico de Monterrey donde obtuvo el título de Ingeniero Industrial y de Sistemas. Continúo su educación en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) donde consiguió el título de Maestro en Administración de Empresas con concentración en Ingeniería Financiera. Posteriormente recibió el título de Maestro en Artes de la Yale University por completar satisfactoriamente los estudios de la Maestría en Economía Internacional y para el Desarrollo.

Comenzó su carrera profesional en Wall Street trabajando para el banco norteamericano J. P. Morgan en donde alcanzó el puesto de Vicepresidente de Estrategia de Mercados. A su regreso a México comenzó a laborar para la firma holandesa ING Asset Management; en esa empresa fue el responsable de la administración de los fondos de renta fija.

Posteriormente fue contratado por BBVA Bancomer en dónde se desempeñó hasta 2012. En esa institución ocupó dos puestos relevantes: (1) Director de Estrategia de Mercados para América Latina; y (2) Director de Promoción de Productos Estructurados con Derivados de Acciones e Inversiones Alternativas. En esta última posición participó activamente en las colocaciones de Certificados de Capital de Desarrollo (CECADE) y de Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRA). Entre 2012 y 2013, el Ing. de la Torre laboró como Consejero en Inversiones Patrimoniales para la institución norteamericana Citi Private Bank.

Abstract:

Los bonos son el sistema nervioso del sistema financiero. Este módulo enseña a leer curvas de tasas, analizar riesgo crediticio, valorar emisiones, y entender cómo se comportan ante choques macroeconómicos. Indispensable para roles en deuda pública, crédito corporativo y administración institucional.

Temario:

- Tasas de interés y curvas de rendimiento (yield curves): tipos de curvas (nominales vs. reales vs. efectivas) y concepto de sobretasa o spread sobre referenciales. Nuevas tasas de referencia libres de riesgo (SOFR, TONAR, €STR) y transición LIBOR.
- Características de los principales bonos gubernamentales en México y EE.UU.: plazos, cupones, frecuencia, riesgo soberano.
- Convenciones en el mercado de bonos (cálculo de intereses, bases de conteo de días, redención).
- Valoración de bonos: determinación del precio mediante flujos descontados. Concepto de duration y convexidad (sensibilidades de los bonos a cambios en tasas).
- Análisis de escenarios: cálculo de utilidad/pérdida en bonos ante cambios en la tasa de interés, movimientos en spreads de crédito o variaciones en la inflación.
- Construcción de la curva cero-cupón y curva swap a partir de instrumentos de mercado.
- Spreads de crédito: interpretación de diferenciales de rendimiento entre bonos corporativos vs. gubernamentales y entre swaps vs. bonos, utilizando movimientos de las curvas de tasas .

“In fixed income, every basis point tells a story of risk, confidence, and opportunity.”



Módulo IV

Public Markets

IV-C: FX Markets

3 clases (6 horas)

Abstract:

Un módulo esencial para quienes operan en entornos globales. Aquí se dominan los fundamentos del mercado cambiario, las variables macroeconómicas que afectan los tipos de cambio y las herramientas de cobertura en divisas. Entender el FX no es solo cuestión técnica: es saber anticipar el riesgo geopolítico, la política monetaria y el flujo de capitales internacionales.

Temario:

- Introducción al sistema financiero internacional y al mercado de divisas. Panorama del sistema financiero mexicano vs. EE.UU. en contexto cambiario.
- Principales activos e instrumentos en el mercado cambiario: pares de divisas, tipo de cambio spot, forwards, futuros y swaps de divisas.
- Factores macroeconómicos que influyen en los tipos de cambio (diferenciales de tasas de interés, inflación, balanza comercial, riesgo país).
- Regímenes cambiarios (flotante, fijo, manejado) y su impacto en la estabilidad de la moneda. Rol de bancos centrales y política cambiaria.
- **Participantes del mercado FX:** bancos comerciales, bancos de inversión, corporativos, inversionistas institucionales y especuladores.
- Estrategias de cobertura cambiaria para empresas e inversionistas (uso de forwards, opciones y swaps para gestionar riesgo cambiario).
- **Caso práctico:** Análisis del mercado USD/MXN y factores que afectan al peso mexicano.

“Currencies don’t just trade on numbers—they react to nations, narratives, and noise.”

Módulo IV

Public Markets

IV-D: Derivados

10 clases (20 horas)



Rodrigo Román

NSC Asesores

Rodrigo es egresado de la licenciatura en Ingeniería Física de la Universidad Iberoamericana, donde fue miembro del equipo investigador de física de partículas y a su vez realizó estudios de finanzas e inversiones. Fue galardonado con Mención Honorífica, el nombramiento más alto de la universidad.

Para completar sus estudios en inversiones y finanzas decidió perseguir las designaciones Chartered Financial Analyst (CFA) y Chartered Alternative Investment Analyst (CAIA), mismas que completó en su primer intento y lo convirtió en CFA Charterholder y CAIA Charterholder. Asimismo está Certificado por la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) como Asesor en Estrategia de Inversión.

Comenzó su carrera profesional en la industria del Oil & Gas como analista, donde se dio cuenta que su pasión eran las finanzas, por lo que en 2015 decidió unirse a NSC Asesores.

Actualmente funge como Chief Investment Officer y socio de la compañía NSC Asesores, la empresa de asesoría más antigua del gremio.

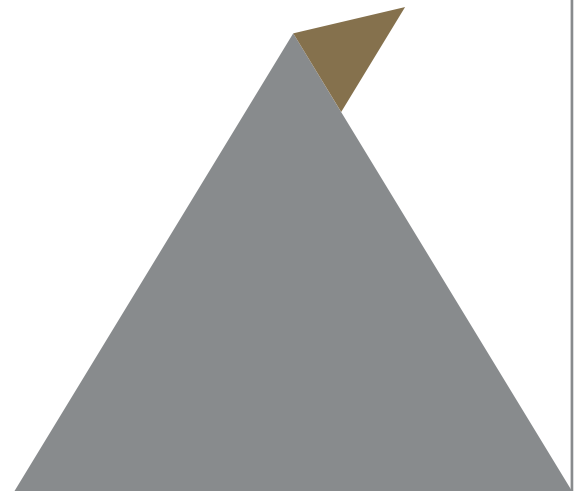
Abstract:

Este módulo introduce el universo de los derivados financieros, desde forwards y swaps hasta estructuras complejas. Los participantes aprenderán a utilizarlos como herramientas estratégicas de cobertura, especulación o estructuración avanzada. Un lenguaje técnico clave para banqueros institucionales.

Temario:

- Derivados de tasas de interés: Fundamentos de derivados sobre tasas (futuros de tasas, swaps de tipos de interés); ejemplos de estructuración con derivados de tasa; estructuras exóticas de tasas. Fundamentos de opciones sobre tasas (caps, floors).
- Derivados de tipo de cambio: Fundamentos de derivados FX (forwards, opciones sobre divisas); funcionamiento de los mercados FX y concepto de superficies de volatilidad; ejemplos de estructuración con derivados cambiarios para cobertura.
- Derivados de crédito: Introducción a productos derivados de crédito (CDS, credit linked notes, total return swaps); riesgo de crédito y su valoración en estos instrumentos. Flujos típicos y descripción de derivados de crédito: asset swaps (ASW) y bonos vs. credit default swaps (CDS); estructuras con cestas de referencia de crédito (tranches de portafolios). Valoración de derivados de crédito mediante curvas de probabilidad de incumplimiento; técnicas de estructuración enfocadas al riesgo de crédito.
- Titulización de activos (ABS/MBS): Estructuras de Asset-Backed Securities (ABS) y Mortgage-Backed Securities (MBS) como derivados de crédito estructurados; mecanismos de traspaso de riesgo crediticio y partición en tramos (senior, mezzanine, junior); papel de los derivados en la creación de productos estructurados de crédito. (Esta sub-sección conecta con el módulo IV-E).

“ Derivatives are not dangerous—they’re precise instruments in the hands of those who understand risk. ”



Módulo IV

Public Markets

IV-E: Notas y Productos Estructurados

5 clases (10 horas)



Marisol Calderón

Estrategia de Inversión
BBVA

Actuaria de la UNAM cuenta con 14 años de experiencia en el sector financiero en el área de Productos Estructurados. Trabajó 7 años en el área de Estructuración de Productos Derivados de Equity en BBVA Bancomer, participando en el desarrollo del mercado en cuanto al crecimiento del valor de mercado y la incorporación de múltiples payoffs en el mercado mexicano. Desde 2017 se desempeña en el Área de Estrategia de Inversión de la Banca Patrimonial y Privada de BBVA México.

Actualmente es la responsable de las Soluciones de Inversión, destacando la estrategia de Productos Estructurados que se distribuyen dentro de la Banca. En el año 2018 obtuvo la certificación Chartered Financial Analyst que otorga el CFA Institute.

Abstract:

Este módulo enseña a estructurar productos híbridos que combinan renta fija, derivados y activos subyacentes. Los participantes comprenderán cómo personalizar perfiles de riesgo-retorno y evaluar productos complejos. Es la alquimia financiera al servicio del inversionista sofisticado.

Temario:

- Definiciones y fundamentos de los productos estructurados (notas estructuradas vinculadas a rendimientos de activos subyacentes).
- Tipos de productos estructurados según su subyacente: estructurados sobre tasas de interés vs. estructurados sobre índices accionarios (equity-linked notes), entre otros.
- Componentes de un producto estructurado: componente de bono (principal protegido o no protegido), componente subyacente (activo o índice al que está ligado el rendimiento) y componente derivado (opciones, forwards u otros) . Cómo se combinan para formar diferentes perfiles de riesgo-retorno.
- Rentabilidad y costos implícitos: análisis de cómo se generan los rendimientos en notas estructuradas y qué costos (comisiones, primas de derivados) conllevan.
- Tipología de productos estructurados: notas de capital protegido, autocallables, dual-currency notes, entre otros; finalidad de cada estructura y público objetivo al que se dirige.
- Contexto de mercado y tendencias: evolución del mercado de notas estructuradas a nivel global y local, inclusión de nuevos subyacentes (p.ej. criptomonedas, índices ESG) y cambios regulatorios que afectan su emisión.
- Principales riesgos de productos estructurados: riesgo de mercado del subyacente, riesgo de crédito del emisor, liquidez, riesgo de complejidad (dificultad de valoración) ; mecanismos de divulgación de riesgos en el folletaje.
- Caso práctico: Estructuración de una nota estructurada paso a paso, identificando objetivos del inversionista, condiciones de mercado y selección de componentes adecuados para lograr la estructura deseada.

“Structured products are where creativity meets quant—tailored returns for tailored visions.”



Módulo V

Corporate Finance

V-A: Estados Financieros (Análisis e Interpretación)

4 clases (8 horas)



Bernardo Prum
Financial Professional

Bernardo Prum es CEO y fundador de Creze una fintech enfocada en cerrar la brecha de falta de acceso a crédito para PyMEs en Latam vía una plataforma digital y un modelo de riesgo moderno. Anteriormente ha fundado y fungido como miembro del consejo de empresas como Coru respaldada por inversores como QED, Thiel y Seaya así como Chib.

Trabajo en consultoría estratégica en Bain & Co. Trabajó por más de 10 años en proyectos de estrategia, costos y adquisiciones en México, US, Argentina y Japón. Su formación académica en Economía por parte de la Universidad Iberoamericana y una maestría en ingeniería financiera por parte de UC Berkeley. Es autor del libro "Finanzas básicas para PyMEs en 100 páginas" y estudia para paramédico en sus tiempos libres.

Abstract:

Toda decisión estratégica se basa en datos financieros. Este módulo enseña a analizar profundamente los estados financieros, detectar señales clave, y construir una visión real del estado de una compañía. Es el lenguaje contable llevado al nivel ejecutivo.

Objetivo de aprendizaje:

Adquirir una visión global del análisis financiero corporativo, comprendiendo a profundidad la elaboración e interpretación de estados financieros, así como las técnicas fundamentales de valuación de empresas. Los participantes desarrollarán la capacidad de analizar la salud financiera de compañías en diversos sectores, extraer información crítica de balances y resultados, y aplicarla en la toma de decisiones estratégicas (inversión, financiamiento y operación). Este módulo sienta las bases cuantitativas para la evaluación de proyectos, fusiones y adquisiciones, y otras transacciones corporativas.

Temario:

- Análisis avanzado de razones financieras: Cálculo e interpretación de ratios financieros clave en las categorías de liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia . Técnicas avanzadas para el análisis de tendencias en razones financieras y comparativos contra benchmarks. Identificación de señales de alerta en ratios inusuales.
- Pronóstico de estados financieros: Elaboración de proyecciones financieras (forecast) a futuro. Metodologías para proyectar ingresos, costos y gastos; construcción de estados financieros pro forma a varios años . Análisis de sensibilidad y escenarios para entender el impacto de supuestos clave (mejores y peores casos).
- Estado de flujo de efectivo – construcción e interpretación: Repaso de la preparación del flujo de efectivo por métodos directo e indirecto . Interpretación de las tres secciones (operación, inversión, financiamiento) y lo que revelan sobre la liquidez de la empresa. Identificación de patrones de flujo de caja y su importancia en valoración.
- Análisis profundo del Balance General: Técnicas de valoración de activos (incluyendo activos intangibles, goodwill y pruebas de deterioro) . Evaluación de pasivos ocultos o off-balance (pasivos contingentes, arrendamientos, etc.). Análisis de la estructura de capital (deuda vs. capital) y cálculo de ratios de apalancamiento.
- Casos prácticos de análisis financiero: Estudio de estados financieros reales para aplicar las técnicas aprendidas. Identificación de red flags (ej.: deterioro de márgenes, liquidez crítica, endeudamiento excesivo) y evaluación de riesgos financieros . Discusión de cómo las conclusiones del análisis influyen en decisiones de inversión, crédito o reestructuración. Presentación efectiva de hallazgos y recomendaciones a comités de inversión o directorios.

“Numbers don't deceive, but they require fluency to tell the full story.”

Módulo V

Corporate Finance

V-B : Valuación de Empresas

7 clases (14 horas)



Rodrigo Sánchez

VP Venture Capital
Fondo de Fondos

Rodrigo Sánchez se unió a Fondo de Fondos en 2019 como Vice-presidente de Venture Capital, donde supervisa una cartera de inversiones de capital de riesgo y mezzanine de US\$300 millones. Es responsable de identificar oportunidades de inversión en fondos de capital de riesgo y empresas tecnológicas, liderar procesos de inversión, negociar y estructurar acuerdos, monitorear compañías de cartera, identificar oportunidades de salida, participar en juntas directivas y comités de inversión de fondos y compañías de capital de riesgo, construir y mantener relaciones para levantamiento de capital de fondos y la creación de valor a largo plazo, y participar en paneles y conferencias nacionales e internacionales. También ha sido invitado a formar parte de jurados de inversión de diversas instituciones.

Antes de unirse a Fondo de Fondos, trabajó durante 6 años en el Departamento de Capital de Riesgo del Banco de Desarrollo de México-NAFIN, donde desarrolló modelos de análisis y valuación así como un sistema de monitoreo inversiones de capital privado y de riesgo.

Rodrigo tiene una licenciatura en Matemáticas Aplicadas y Computación de la UNAM, un diplomado de posgrado en Contabilidad y Finanzas de la Universidad Panamericana y un posgrado en Técnicas Estadísticas y Minería de Datos de la UNAM. También es graduado certificado del “Programa de Desarrollo Profesional de Capital Privado Latinoamericano” por el MIT). Actualmente, está cursando un MBA en la Escuela de Negocios IPADE

Abstract:

Valuar una empresa es anticipar el futuro con lógica, supuestos sólidos y visión estratégica. Este módulo detalla los métodos más robustos para valuar negocios en distintos contextos, incluyendo DCF, múltiplos y transacciones comparables. Fundamental para M&A y decisiones de capital.

Temario:

Métodos de valuación fundamentales: Introducción a las principales metodologías de valuación de empresas – flujo descontado de caja (DCF), múltiplos de empresas comparables y transacciones precedentes. Ventajas, limitaciones y supuestos críticos de cada método.

Conceptos clave en valuación: Cálculo del costo de capital (WACC), tasa de descuento y proyecciones de flujo; tasa interna de retorno (TIR) en proyectos de inversión; premisas de crecimiento a perpetuidad en modelo de Gordon-Shapiro.

Fusiones y Adquisiciones (M&A) – tipos y estrategia: Definición y ejemplos de M&A. Tipos de transacciones: fusiones horizontales, verticales, concéntricas y conglomerados (características y motivaciones de cada una).

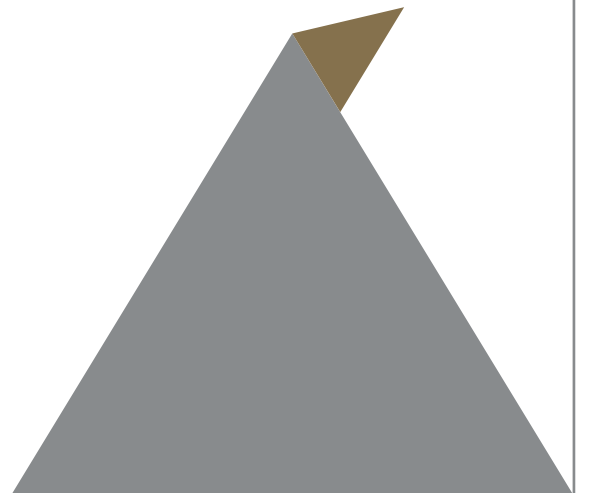
Proceso completo de una transacción de M&A: Etapas y pasos a seguir en la compra/venta de una empresa:

- Análisis estratégico inicial y búsqueda de targets potenciales (elaboración de long list y short list de objetivos de adquisición o inversión).
- Acercamiento preliminar y acuerdos de confidencialidad (firma de NDA).
- Evaluación financiera preliminar del objetivo (valuación indicativa, análisis de sinergias potenciales).
- Presentación de una Oferta No Vinculante inicial (Carta de Intención o Term Sheet).
- Negociación de precio y términos principales de la transacción entre las partes.
- Due Diligence (auditoría detallada de la empresa objetivo en áreas financiera, legal, operativa, etc.) y posibles ajustes al valor o condiciones según hallazgos.
- **Estructuración legal:** elaboración del Contrato de Compraventa (SPA) y documentación legal final, incluyendo definiciones de representaciones, garantías y condiciones al cierre.
- **Cierre de la transacción:** negociación final de ajustes (p.ej. capital de trabajo normalizado, deuda neta al cierre) y transferencia de fondos/acciones. Integración post-fusión (enfoque general).

Consideraciones estratégicas en M&A: Alineación con la estrategia corporativa, gestión del cambio cultural tras una fusión, comunicación con stakeholders e inversionistas durante el proceso.

Caso de estudio: Análisis de una adquisición real desde su anuncio hasta su cierre, discutiendo la lógica estratégica, la valuación pagada (múltiplos) y el desenlace para ambas partes.

*“ A great valuing isn’t about numbers.
It’s about judgment, assumptions
and conviction. ”*



Módulo VI-A

Equity Capital Markets ECM

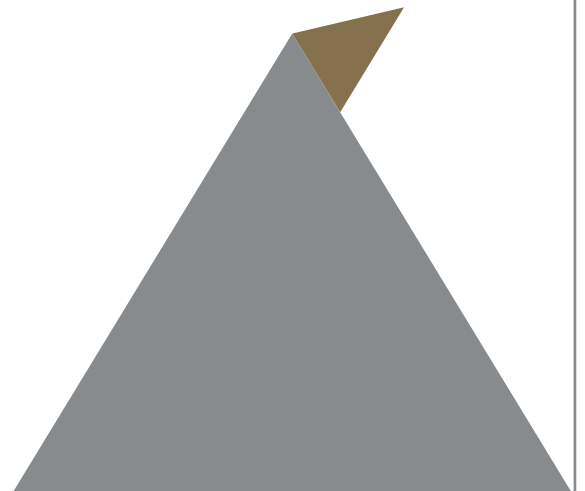
5 clases (10 horas)

Abstract:

Este módulo explora cómo las empresas se financian a través del mercado de acciones. Desde IPOs hasta follow-ons, se cubren las fases críticas, valuación, regulación y diseño del pitch ante inversionistas. Clave para comprender cómo el equity conecta con el crecimiento.

Objetivo de aprendizaje:

Entender en detalle el funcionamiento de los mercados de capitales accionariales y el proceso para lograr financiamiento a través de ofertas públicas de acciones. Al concluir, los participantes dominarán las etapas de una oferta pública (IPO o emisiones subsecuentes), el rol que juega la banca de inversión en estructurar estas transacciones, y las diferencias entre mercados desarrollados y emergentes en términos de práctica y regulación. Estarán preparados para participar en la estructuración de emisiones de equity y comunicarse efectivamente con inversionistas institucionales en colocaciones de capital.





Cecilia Jiménez

**Directora Ejecutiva Dominio Inversiones
Santander México**

Cecilia Jiménez es actualmente Head de Equity Capital Markets en Santander México, y con 15 años de experiencia en la Banca en México, Chile y España ha ocupado posiciones en distintas áreas, como Asset Management, Equity Research e Investment Banking.

Actualmente en su posición de Head of ECM está a cargo de la salida a la Bolsa de empresas Mexicanas, así como el listado de productos estructurados de Private Equity. Adicionalmente, Cecilia es socia fundadora de Mujeres en Finanzas, una fundación sin fines de lucro que promueve la participación y liderazgo de Mujeres en la industria financiera. Cecilia es Ingeniero Comercial de la Universidad Católica de Chile, y cuenta una Maestría en Finanzas de Universidad de Alcalá de Henares. Está casada hace diez años, y es madre de dos pequeños.



Temario:

- Introducción a los mercados de capitales y su evolución histórica: importancia de los mercados accionarios en el financiamiento corporativo y tendencias recientes.
- Proceso de emisión de acciones: Etapas de una oferta pública inicial (IPO) y de emisiones subsecuentes (follow-on, ofertas secundarias). Preparación de la empresa (due diligence, prospecto), construcción del libro (bookbuilding), determinación del precio, asignación y colocación entre inversionistas.
- Mercados desarrollados vs. emergentes: Diferencias en profundidad de mercado, base de inversionistas y volatilidad entre bolsas de mercados maduros (EE.UU., Europa) y mercados emergentes (Latinoamérica, Asia). Implicaciones para emisores al cotizar en uno u otro.
- Roles del banco de inversión en ECM: Funciones de underwriters, bookrunners, lead managers y sindicatos colocadores. Responsabilidades fiduciarias en una colocación (estabilización de precio, greenshoe, etc.).
- Roadshows y comunicación con inversionistas: Diseño de la estrategia de mercadeo de una oferta: presentaciones a inversionistas institucionales, construcción de la historia de inversión, gestión de la información durante el período de oferta.
- Pricing y valuación en ofertas públicas: Métodos de valuación de empresas para oferta (flujos vs. múltiplos comparables) y fijación del precio de salida en coordinación con el emisor. Concepto de underpricing (descuento en IPO) y análisis de casos famosos.
- Regulación y mejores prácticas en ECM: Normativa aplicable a emisiones (requisitos de listado, revelación de información, periodos de lock-up) y estándares internacionales (Regulación S, 144A para ofertas globales). Mejores prácticas para asegurar transparencia y éxito en la colocación.
- Casos reales en mercados emergentes: Discusión de ejemplos de colocaciones de capital recientes en México u otros mercados emergentes – retos enfrentados, estrategias empleadas y resultados obtenidos.

“ The stock market doesn’t fund companies—it funds narratives that inspire belief. ”

Módulo VI-B

SPACs (Special Purpose Acquisition Company)

3 clases (6 horas)



Guillermo Cruz

Cofundador y CEO
Maquia Capital

Guillermo Eduardo Cruz, es un inversionista proactivo con el objetivo principal de apoyar modelos de negocio innovadores y con alto potencial de escalabilidad. Como meta profesional tiene el desarrollar la industria del capital privado de manera importante en nuestro país para poder competir de manera internacional con una industria sustentada y bien desarrollada. Ha sido reconocido como un inversionista a seguir públicamente por varios artículos en la revista expansión.

Guillermo es maestro en finanzas por parte de la Universidad de Harvard con su especialidad en capital privado por parte de Harvard Business School. Además de lo antes mencionado, también cuenta con una especialidad en dirección general por parte de la Universidad de Yale a través de su escuela de negocios Yale School of Management. Estudió su licenciatura en Economía en la Universidad de Texas en Austin con especialidad en administración de negocios por parte de Mccombs School of Business.

En el ámbito profesional actualmente es socio principal de dos fondos de inversión Maquia Capital, un fondo de inversiones en agroindustria, y GC Capital un Venture Capital enfocado en tecnología, ambos sumando un total de \$66 Millones de Dólares en administración. Además Guillermo es socio y Director de Operaciones de dos SPACs listados en Nasdaq, Benessere Capital Acquisition Corporation (NASDAQ:BENEU) con \$115 Millones de Dólares en administración y Maquia Capital Acquisition Corporation (NASDAQ:MAQCU) con \$175 Millones de Dólares en administración. Como última responsabilidad, Guillermo esta a cargo de la Dirección General de ACAD y Board Solutions, el cual es el grupo de consultoría en gobierno corporativo más importante del país con más de 600 clientes históricamente, 12 oficinas en la República Mexicana 3 oficinas en Centroamerica y 2 oficinas en EUA.

Abstract:

Las SPACs representan la frontera entre el venture capital y los mercados públicos. Este módulo desmitifica este fenómeno, revelando las motivaciones estratégicas, el diseño de incentivos y la arquitectura financiera detrás de este tipo de estructuras. Ideal para quienes buscan entender los nuevos vehículos de salida a bolsa.

Objetivo de aprendizaje:

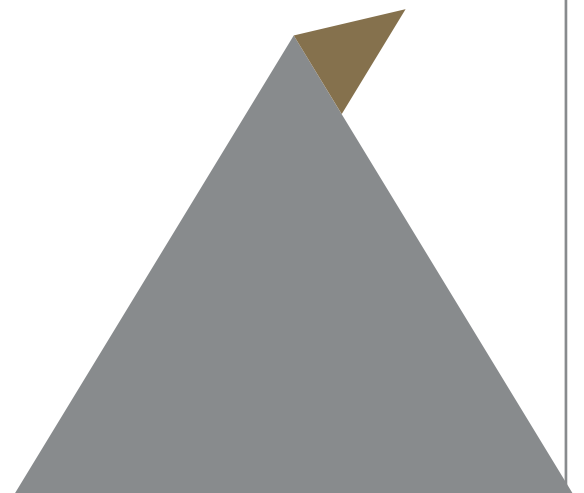
Comprender el modelo de las SPACs como vehículo alternativo de financiamiento y sus implicaciones en el mercado de capitales. Al finalizar, los participantes sabrán en qué consisten las SPACs, por qué han surgido, cómo se estructuran y llevan a cabo sus fusiones con objetivos, así como las ventajas, riesgos y controversias asociadas a este mecanismo. Estarán capacitados para evaluar la viabilidad de una SPAC como opción estratégica de salida a bolsa o de inversión.

Temario:

- El modelo SPAC (EE.UU.): Definición de las SPACs o compañías con propósito especial de adquisición; antecedentes de su origen y evolución en el mercado estadounidense. Diferencias frente a una IPO tradicional.
- Financiamiento privado vs. bursátil: Contexto que dio origen a las SPACs: análisis de alternativas de financiamiento para empresas (capital privado, capital de riesgo, mercado público) y brechas que las SPACs vinieron a llenar.
- Razones para la creación de SPACs: Tendencias previas al boom de SPACs, condiciones de mercado (alta liquidez, apetito por rendimientos) y casos de éxito iniciales que popularizaron este vehículo.
- Estructura básica de una SPAC: Proceso de creación de una SPAC y rol del sponsor o fundador. Capital semilla, términos típicos (porcentaje del sponsor promotor, unidades, warrants).
- Economics de la SPAC: Detalle de las dos fases de valoración en la vida de una SPAC: pricing inicial en la IPO y pricing final al momento de la fusión con la empresa objetivo. Incentivos económicos para fundadores, inversores iniciales y equipo gestor.
- Salida a bolsa (IPO de la SPAC): Proceso de listado en bolsa, estructura de la oferta (unidades con acciones + warrants), tamaño típico y composición de inversionistas en esta etapa.
- Búsqueda de objetivo (De-SPAC): Periodo posterior a la IPO en el que la SPAC busca una empresa privada para fusionarse. Estrategias de búsqueda, criterios de selección de startups u objetivos potenciales.

- Proceso de fusión SPAC-empresa objetivo: Due diligence del objetivo, negociación de la valuación y términos de la fusión. Votación de accionistas de la SPAC, posibles rescates (redemptions) de inversionistas y aseguramiento de financiamiento adicional (PIPEs).
- Requisitos previos a la fusión: Condiciones mínimas a cumplir (por ejemplo, cantidad de efectivo mínimo en fideicomiso tras rescates) y aprobaciones regulatorias necesarias antes de consumar la fusión.
- Después de la fusión: Situación de la compañía resultante tras el de-SPAC: estructura accionaria, desempeño típico de precios post-fusión, desafíos de integración y cumplimiento ahora como empresa pública.
- Caso de estudio: Análisis de una SPAC notable (por ejemplo, la fusión de Virgin Galactic via SPAC en 2019) discutiendo su motivación, desarrollo y resultado para sponsors e inversionistas.

“SPACs are tools for timing, not trends are not shortcuts. They are bold plays on vision and timing.”



Módulo VII

DEBT Capital Markets

VII-A: Introducción al DCM

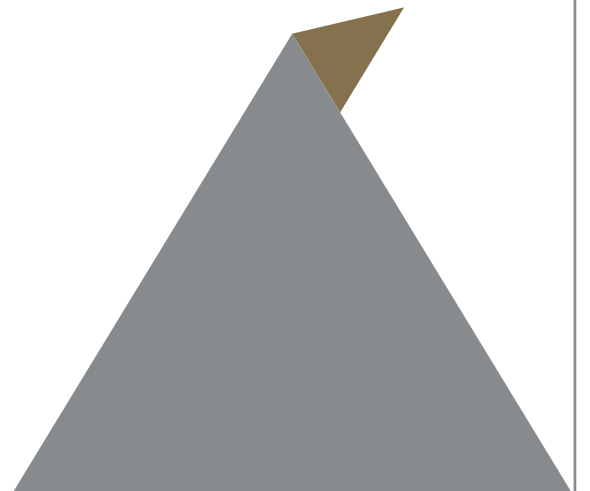
1 clase (2 horas)

Abstract:

El mercado de deuda es una fuente clave de financiamiento para corporativos y gobiernos. Este módulo introduce a los participantes en su funcionamiento, instrumentos y procesos de emisión, con enfoque en los mecanismos técnicos, crediticios y regulatorios involucrados.

Objetivo de aprendizaje:

Profundizar en el funcionamiento de los mercados de deuda corporativa, entendiendo cómo las empresas y gobiernos obtienen financiamiento a través de bonos y otros instrumentos de deuda. Los participantes aprenderán a estructurar emisiones de deuda, evaluar el riesgo crediticio, interactuar con inversionistas de renta fija y conocerán las tendencias actuales en los mercados de deuda tanto locales como internacionales. Estarán preparados para contribuir en operaciones de emisión de bonos y financiamiento de proyectos mediante deuda.





Octavio Calvo

Director de Banca de Inversión
Intercam Casa de Bolsa

Se unió a Intercam en agosto de 2021 como Head de Banca de Inversión, área en la cual cuenta con más de 35 años de experiencia. Previo a incorporarse a Intercam, fungió como Managing Director de Debt Capital Markets en Banco Santander México de 2011 a 2020, donde era responsable de colocaciones de deuda en los mercados locales e internacionales.

También fungió como responsable del área de Fixed Income tanto en BNP Paribas México como en Calyon México. Entre los años de 1994 y 2006, basado en NY, fungió como Director de DCM para Wachovia Securities, Deutsche Bank y Credit Suisse First Boston.

Temario:

- Estructura y funcionamiento del mercado de deuda corporativa: Actores principales (emisores, inversionistas institucionales, bancos colocadores), tamaño y segmentación del mercado (deuda gubernamental vs. corporativa).
- Instrumentos de deuda y sus características: Tipos de bonos corporativos por calificación (Investment Grade vs. High Yield) y por tipo de tasa (tasa fija, variable, indexados a inflación). Introducción a bonos estructurados (titularizaciones, etc.) y sus particularidades.
- Análisis de crédito y calificación: Fundamentos del análisis crediticio para evaluar la solvencia de un emisor. Rol de las agencias calificadoras en emisiones de deuda (ratings crediticios) y su impacto en el costo de financiamiento. Covenants financieros típicos y su importancia para inversionistas.
- Proceso de emisión de bonos: Preparación de una emisión en el mercado local vs. internacional. Documentación (cupón, prospecto, calificación) y cumplimiento regulatorio. Formación del sindicato colocador, bookbuilding y determinación del rendimiento (spread sobre referencia). Colocación entre inversionistas y mecanismos de asignación.
- Mercados locales vs. globales: Diferencias entre emitir deuda en el mercado doméstico (ej. México) versus salir al mercado internacional (Reg S / 144A). Ventajas, desventajas y requisitos en cada caso (moneda, tamaño mínimo, regulaciones).
- Tendencias y casos recientes en DCM: Panorama actual de las tasas de interés y su efecto en la emisión de deuda (entornos de tasas bajas facilitando mayor número de emisiones) . Innovaciones como bonos verdes, bonos sustentables y mercado de deuda privada. Ejemplos de emisiones relevantes y lecciones aprendidas.

“Debt builds empires—if structured with vision and discipline.”

Módulo VII

DEBT Capital Markets

VII-B: DEBT Capital Markets (DCM)

4 clases (8 horas)



Yamur Muñoz

DCM
HSBC

Yamur Muñoz es actualmente Head de Debt Capital y Equity Capital Markets en HSBC. Cuenta con más de 25 años de experiencia en la industria de Banca de Inversión y ha participado en más de 200 colocaciones de deuda y capital a lo largo de su carrera.

Fue pionero en el tema de colocaciones temáticas ESG en México y es miembro del consejo consultivo de Finanzas Sustentables. Yamur cuenta con una Licenciatura en Economía por el ITAM y un MBA de McCombs School of Business de la Universidad de Texas en Austin.

Abstract:

Se profundiza en estructuras complejas, derivados aplicados a deuda, y financiamiento temático (bonos verdes, ESG, Project Bonds). Un enfoque técnico con mirada internacional, que prepara a los participantes para estructurar operaciones institucionales sofisticadas.

Temario:

- Estrategias de financiamiento con deuda: Decisiones clave para emisores al estructurar deuda (plazo óptimo, tasa fija vs variable, moneda de emisión). Gestión proactiva de pasivos (liability management): refinanciamientos, recompras, extensiones de plazo.
- Sindicatos y colocación internacional: Profundización en cómo los bancos de inversión coordinan emisiones sindicadas de gran escala, incluyendo eurobonos. Roles de Joint Bookrunners y agentes en emisiones globales; criterios de distribución geográfica entre inversionistas.
- Derivados aplicados a la deuda: Uso de swaps de tasas de interés y monedas para ajustar las condiciones financieras de una emisión (coberturas para el emisor: swap de tasa fija a variable, cross-currency swaps).
- Proyecto de financiamiento estructurado con bonos: Caso práctico de estructuración de un Project Bond (bono para proyecto de infraestructura) desde cero: evaluación del flujo de proyecto, obtención de calificación investment grade mediante garantías o tranching, y colocación con inversionistas especializados.
- Mercados emergentes y apetito de riesgo: Discusión de cómo inversionistas evalúan emisiones de mercados emergentes; importancia del spread soberano, riesgo cambiario y cláusulas collective action en bonos internacionales.
- Regulación y documentación avanzada: Cláusulas legales importantes en contratos de deuda (covenants restrictivos, events of default, cross-default). Tendencias regulatorias internacionales (Basel III – requerimientos de capital que afectan tenencia de bonos bancarios; MREL/TLAC para deuda bancaria subordinada).

“When structured well, debt becomes not a burden but a lever for impact..”

Módulo VIII

Financial Sponsors

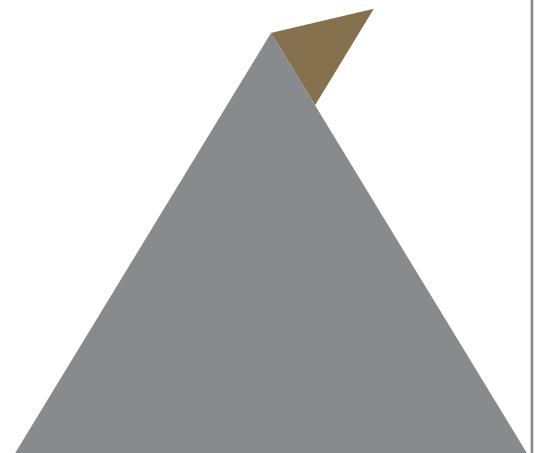
2 clases (4 horas)

Abstract:

Este módulo detalla cómo operan los fondos de capital privado, hedge funds y family offices desde la perspectiva de un banco de inversión. Se analiza el modelo de relación, los incentivos, y las dinámicas del mundo de los sponsors institucionales. Vital para quienes trabajan con fondos o levantan capital.

Objetivo de aprendizaje:

Familiarizarse con el concepto de Financial Sponsors y el rol especializado que la banca de inversión juega al atender a clientes como fondos de capital privado (private equity), fondos de cobertura (hedge funds) y otros inversionistas institucionales. Al completar el módulo, los participantes entenderán cómo operan estos inversionistas, qué necesidades particulares tienen al realizar transacciones (compras apalancadas, desinversiones, financiamiento estructurado, etc.), y cómo las áreas dedicadas a Financial Sponsors dentro de un banco de inversión ofrecen soluciones a medida. Se examinarán las tendencias de mercado que impulsan la actividad de los private equity y se analizará la interacción entre Financial Sponsors y equipos de cobertura sectorial en bancos de inversión.





Xavier De Uriarte

**Consejero Independiente
Investment Banking**

Xavier De Uriarte es contador Público por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y Maestro por la Universidad de Durham en el Reino Unido. Se desempeñó como Country Manager de SURA México y como Director General de Afore SURA México, así como Director General de Afore ING. Fue Vicepresidente de ING Bank, institución en ocupó diversas posiciones de alto nivel en México y en Nueva York.

Fue Director de Financiamiento Corporativo en GBM/Banco del Atlántico y Vicepresidente de Finanzas Corporativas en Bank of America. Anteriormente fue auditor Senior de PriceWaterHouse.

Actualmente es socio de ADN Capital y socio fundador de Visiting Angels. Ha sido catedrático en el ITAM en la materia de mercados e instituciones financieras. Adicionalmente es Consejero Independiente de varias instituciones financieras, entre ellas AFORE Banamex.

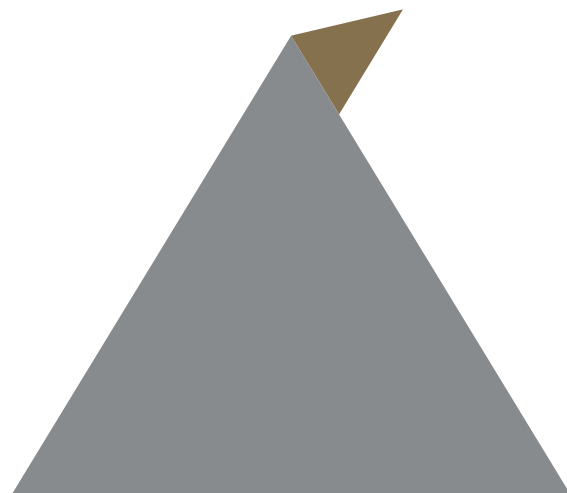


Temario:

- ¿Qué es un Financial Sponsor en banca de inversión? Definición y significado de los Financial Sponsors dentro de las instituciones financieras.
- Grupo de Financial Sponsors en un banco: A qué se dedica un equipo enfocado a cubrir financial sponsors. Funciones y actividades típicas (originación de deals de M&A o financiamiento con fondos de PE, estructuración de financiamiento apalancado, etc.), y habilidades requeridas (modelaje LBO, evaluación de portafolio).
- Clientes típicos de Financial Sponsors: Visión general de los tipos de inversionistas atendidos :
 - Fondos de Private Equity (capital privado de buyouts)
 - Credit managers (fondos de deuda privada o crédito estructurado)
 - Family Offices (oficinas de gestión patrimonial con inversiones directas)
 - General Partners (GPs) de fondos de inversión (y sus necesidades al levantar y desplegar capital)
 - Hedge Funds (fondos de cobertura con estrategias diversas)
 - Fondos de pensiones y aseguradoras como participantes en coinversiones
 - Sovereign Wealth Funds (fondos soberanos)
 - Inversionistas de situaciones especiales (fondos de distressed debt, turnaround, etc.)
- Tendencias del mercado de Financial Sponsors: Impacto de las condiciones macro en la industria de capital privado. Ej. cómo tasas de interés bajas en la última década han impulsado un crecimiento en el número y tamaño de fondos de PE, generando más actividad para áreas de FSG en banca de inversión . Efectos de la regulación baja o la abundancia de liquidez global en el auge de estos fondos.
- FSG vs. Coverage por industria: Diferencias entre el Financial Sponsors Group y los grupos de cobertura sectorial tradicionales dentro de un banco . Cómo trabajan en conjunto en una transacción (ej.: FSG trae al cliente PE, Coverage aporta expertise sectorial de la empresa objetivo). Ejemplos ilustrativos de interacción. ¿Es lo mismo el equipo de Financial Institutions (bancos/seguros) que atender a Sponsors? – Diferencias clave en enfoque y análisis .
- Principales firmas globales de Private Equity: Breve panorama de las firmas de PE más grandes a nivel mundial (Blackstone, KKR, Carlyle, etc.) , su influencia en el mercado y casos de transacciones emblemáticas con apoyo de banca de inversión.

- Relación banca de inversión – sponsor: ¿Por qué utilizan los Financial Sponsors los servicios de banca de inversión? Servicios típicos requeridos: asesoría en adquisiciones apalancadas (LBOs), financiamiento (crédito mezzanine, emisión de deuda high yield), salidas a bolsa (IPO de empresas del portafolio) y ventas estratégicas. Ejemplos de bancos líderes en asesorar sponsors (Credit Suisse's Financial Sponsors, Houlihan Lokey) .
- El mercado de Financial Sponsors en México: Situación y ejemplos locales: principales fondos de capital privado en México y Latinoamérica, y cómo los bancos de inversión locales/ internacionales les dan cobertura. Tendencias de crecimiento de la industria de PE en la región y su interacción con el mercado público (OPIs, CKDs, SPACs locales, etc.).

*“Sponsors don’t buy companies.
They buy potential—and back
teams to unlock it.”*



Módulo IX

Financiamiento Estructurado

5 clases (10 horas)



Roberto Guzmán

Msc
CFA

Roberto cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector de Financiamiento Estructurado, comenzó su trayectoria en Fitch Ratings en 2006 como parte del equipo de Financiamiento Estructurado en México.

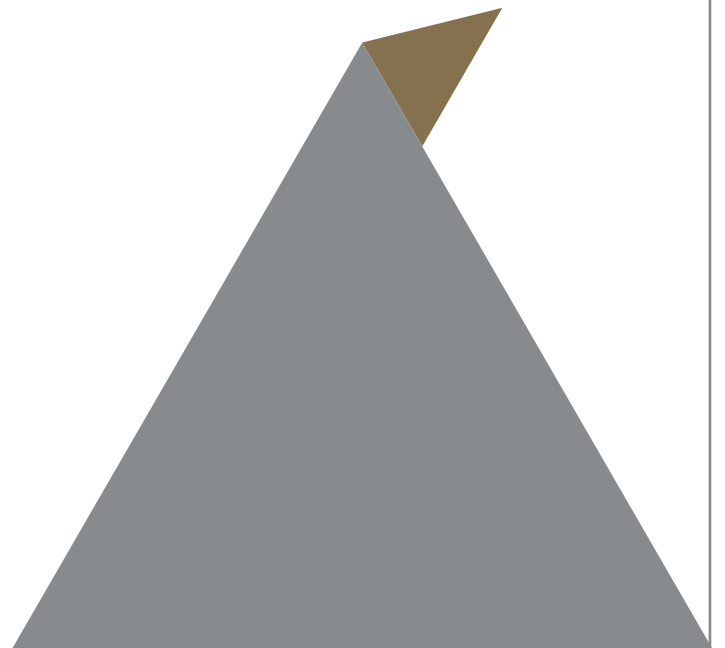
A partir de 2010 se desempeñó como Director de dicha área, siendo el responsable de la asignación y monitoreo de calificaciones de más de 140 bonos respaldados por distintos activos, en dicho puesto, también fungió como el autor de las metodologías para calificación de emisiones respaldadas por hipotecas y para la calificación de emisiones respaldadas por crédito al consumo para Latinoamérica. Se unió al equipo de Debt Capital Markets en Scotiabank, teniendo como función principal originar, estructurar y ejecutar bursatilizaciones tanto públicas como privadas. Desde el 2021 forma parte del equipo de Hito Servicing en donde tiene a su cargo actividades de riesgo crédito y estructuración de financiamientos. Es Ingeniero Industrial y de Sistemas por el ITESM Campus Monterrey, cuenta con una Maestría en Estadística Aplicada por el mismo ITESM Monterrey, y desde hace 5 años es CFA charterholder.

Abstract:

Aquí se abordan las arquitecturas más sofisticadas del financiamiento: fideicomisos, SPVs, tramos de deuda, garantías y securitizaciones. Este módulo es ideal para quienes diseñan soluciones a medida en infraestructura, fintech o real assets.

Objetivo de aprendizaje:

Introducir a los participantes en el mundo del financiamiento estructurado, donde se emplean vehículos y estructuras financieras complejas para atender necesidades específicas de financiamiento (proyectos de infraestructura, activos financieros, estructuración fuera de balance, etc.). Al terminar el módulo, el participante comprenderá los conceptos clave de estructuración financiera, las herramientas utilizadas (fideicomisos, vehículos de propósito especial, tramos de deuda), y estará al tanto de cómo se valúan y distribuyen riesgos en este tipo de operaciones. También conocerá casos prácticos de financiamiento estructurado exitoso y los factores críticos para lograrlos (calificación, mejoras crediticias, garantías).



Temario:

- Conceptos básicos de financiamiento estructurado: Definición y alcance. Diferencias entre financiamiento corporativo tradicional vs. estructurado.
- Contexto y uso del financiamiento estructurado: Situaciones típicas en que se recurre a esquemas estructurados (proyectos de largo plazo, activos que generan flujo, aislar riesgo específico, optimizar capital regulatorio, etc.). Evolución histórica y tamaño del mercado de financiamiento estructurado.
- Estructuras comunes: Introducción a Project Finance (financiamiento de proyectos) y a Securitización de Activos (titularización de carteras de crédito, MBS/ABS). Componentes de estas estructuras: creación de vehículos especiales (SPVs), asignación de riesgos al vehículo, emisión de tramos senior/mezzanine/junior.
- Evaluación del riesgo y rating: Rol de las agencias calificadoras en el financiamiento estructurado (calificación de emisiones de proyectos o tramos de ABS). Criterios de análisis: estabilidad de flujos del activo subyacente, garantías, sobrecolateralización, reservas. Importancia de obtener grado de inversión para acceder a amplio mercado de inversionistas.
- Mejoras crediticias (credit enhancement): Mecanismos internos (subordinación, overcollateralization, seguros, garantías) o externos (cartas de crédito, garantías soberanas) empleados para elevar la calidad crediticia de una estructura.
- Estructuración de proyectos de infraestructura: Cómo se financia un proyecto vía deuda estructurada: análisis de viabilidad, covenants específicos de proyectos, acuerdos de offtake, asignación de riesgos (constructora, operador, comprador de producción). Ejemplos de financiamiento de energía, transporte, etc.
- Titularizaciones en el mercado local: Ejemplo del mercado mexicano: Certificados Bursátiles Fiduciarios (CBFs), CKDs y Fibras E (vehículos estructurados locales para proyectos o activos). Estructuras recientes y su recepción por inversionistas.
- Tendencias e innovaciones: Nuevos ámbitos del financiamiento estructurado – FinTech y crowdfunding para proyectos; securitización de flujos futuros (por ejemplo, de tarjetas de crédito, regalías); impacto de tasas de interés y apetito de los inversionistas institucionales en la demanda por productos estructurados.

“Structured finance is how you solve problems that standard loans never could.”

Módulo X

Inteligencia Estratégica, Liderazgo y Negociación

4 clases (8 horas)

Modalidad Presencial



Armando Ríos Piter

Experto en Inteligencia Estratégica

Es Licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM. 1993-1997) y Licenciado en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM. 1992-1997).

Cursó la maestría en Seguridad Nacional en la Escuela de Servicio Exterior de la Universidad de Georgetown (2000-2002). Tiene estudios de maestría en Administración Pública por la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard (2002- 2003). A lo largo de su carrera se ha especializado en el diseño e implementación de políticas públicas y legislación, basado en un enfoque que combina Estrategia, Inteligencia Social y Negociación.

Inició su carrera como asesor del Secretario de Hacienda (1996-1999). Fue Subsecretario de Gobierno para Asuntos Políticos en el estado de Guerrero (1999-2000), Subsecretario Federal de Política Sectorial de la Reforma Agraria (2003-2005), y Secretario de Desarrollo Rural también de su entidad natal.

Participó activamente en la conformación del Nuevo Sistema de Pensiones desde la SHCP; así como en las reformas al INFONAVIT en materia de vivienda. Como funcionario en los ámbitos agrario y agropecuario, diseñó e implementó programas de desarrollo para organizaciones campesinas, mujeres y jóvenes en el ámbito rural.

El Programa Especial de Seguridad Alimentaria desarrollado por su equipo en los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas innovó mecanismos de financiamiento, capacitación y organización productiva en zonas de alta marginación del país.

Durante su gestión, 125 mil personas salieron de la pobreza alimentaria en Guerrero. En el ámbito legislativo ha sido Diputado Federal (2009-2012) y Senador de la República (2012-2017) por el PRD. Como legislador en ambas cámaras, ha sido miembro de las Comisiones de Hacienda, Presupuesto, Finanzas Públicas, Comercio, Competitividad, Turismo, Gobernación, Puntos Constitucionales, Justicia y Anticorrupción.

Como Diputado Federal fue Presidente de la Junta de Coordinación Política, órgano de gobierno de la cámara baja y presidente de la Comisión de Población en el Senado. Durante la LXII-LXIII Legislaturas, participó en la discusión, revisión y elaboración de iniciativas relacionadas con la Ley de Telecomunicaciones, Ley de Competencia Económica, Ley de Transparencia así como en la Reforma Anticorrupción, Reforma Fiscal, Reforma Financiera, Reforma Educativa y Reforma Política.

Entre 2016-2017, fue Diputado integrante de la Asamblea encargada de redactar la Constitución de la Ciudad de México, donde fue presidente de la Comisión de Buen Gobierno, Combate a la Corrupción y Régimen de Responsabilidades de los Servidores Públicos.

En enero de 2017, desde el Senado de la República conformó el movimiento binacional Operación Monarca en pro de la defensa de los mexicanos migrantes en los Estados Unidos. Bajo su liderazgo se modificó la Ley de Educación que permite la regularización de los planes de estudio en beneficio de los jóvenes llamados “Dreamers” en nuestro país.

El 14 de febrero de 2017 renunció a su militancia dentro del PRD, convirtiéndose en senador independiente. En mayo de 2017 manifestó su interés por contender como candidato independiente por la Presidencia de la República.

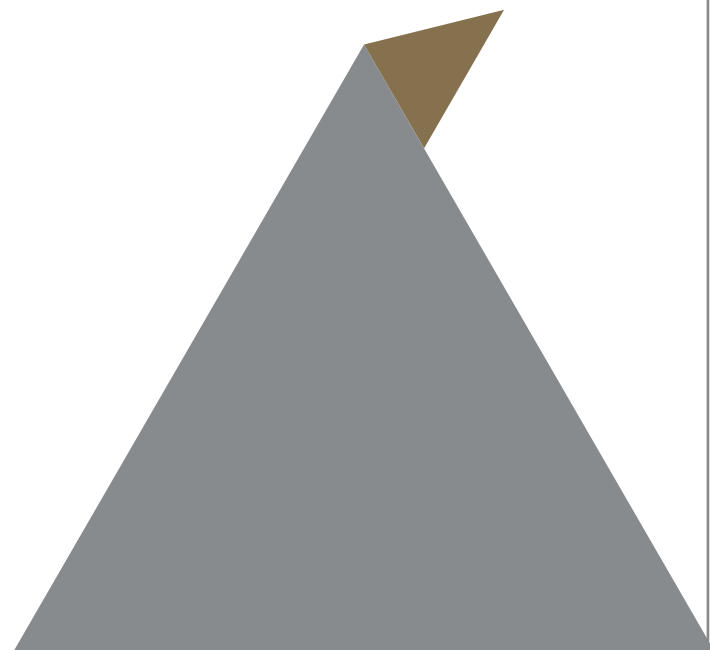
Como actividad filantrópica se dedica a la protección del Jaguar en los bosques y selvas de México.

Abstract:

Ser banquero de inversión no es solo dominar números, sino personas, contextos y decisiones complejas. Este módulo cierra el programa integrando las habilidades “soft” más demandadas en roles senior: visión estratégica, liderazgo auténtico y técnicas avanzadas de negociación. Porque los grandes deals no se cierran solo con modelos... se cierran con presencia, timing y temple.

Objetivo de aprendizaje:

Objetivo de aprendizaje: Desarrollar en los participantes las habilidades directivas y estratégicas indispensables para sobresalir en roles de alto nivel dentro del sector financiero. Este módulo final se enfoca en fortalecer la inteligencia estratégica (pensamiento crítico y visión de negocio), las competencias de liderazgo (influencia, manejo de equipos, comunicación efectiva) y las técnicas de negociación necesarias para cerrar acuerdos exitosos. Al concluir, los participantes tendrán un entendimiento claro de cómo liderar organizaciones en entornos complejos y cambiantes, cómo formular y ejecutar estrategias efectivas, y cómo negociar de manera óptima defendiendo intereses y a la vez generando valor para todas las partes. Es el complemento “humano” a la formación técnico-financiera de los módulos previos.



Temario:

- Liderazgo efectivo: ¿Qué hace a un líder? Definición del propósito personal y organizacional del líder (el “camino del héroe” y el retorno al propósito). Diferencia entre grandes líderes individuales y la creación de una cultura de liderazgo en la organización. Modelo V2R de liderazgo (visión-valores-resultados) y la esencia del liderazgo auténtico.
- Construcción de equipos de alto desempeño: características de los equipos efectivos, gestión del talento y estilos de liderazgo situacional.
 - Evolución del rol: de jefe tradicional a coach; cómo han cambiado los estilos de dirección en los centros de trabajo modernos, enfatizando mentoría y empoderamiento.
 - Inteligencia emocional aplicada al liderazgo: autoconocimiento, manejo de emociones propias y empatía para manejar las de los demás. Desarrollo de la resiliencia ante la presión y la adversidad.
 - Liderando el cambio organizacional: Comunicando e impulsando transformaciones estratégicas. El líder como agente de cambio y generador de nuevos líderes (mentoreo, sucesión). Identificación de fortalezas únicas (“dones” o superpoderes) en uno mismo y en colaboradores para potenciarlos.
- Inteligencia estratégica: ¿Qué es estrategia, cuándo se necesita y para qué sirve? Distinción estrategia vs. táctica y alineación con la misión corporativa.
 - Análisis de paradigmas estratégicos: conceptos de Océano Azul vs. Océano Rojo (innovación disruptiva vs. competencia en mercados saturados); la metáfora de la Vaca Púrpura (diferenciación extraordinaria).
 - Aprendizajes de grandes pensadores estratégicos: Sun Tzu, Clausewitz, Liddell Hart, Maquiavelo – cómo sus ideas aplican en estrategia empresarial moderna.
 - Modelo V2R aplicado a estrategia: de la Visión a los Resultados pasando por la formulación de Ruta estratégica.
 - Herramientas de pensamiento estratégico: Análisis de entorno (PESTEL), análisis competitivo (5 fuerzas de Porter), matrices de portafolio, escenarios y contrafactuales.
 - Toma de decisiones estratégicas: identificación de sesgos y trampas ocultas al decidir; por qué incluso líderes talentosos pueden tomar malas decisiones y cómo prevenirlo (estableciendo procesos de decisión robustos, challenge interno).
- El “Nuevo Poder” y comunicación en la era moderna: Cómo ha cambiado el entorno de negocios en el siglo XXI: del control jerárquico (poder de extracción) a la colaboración distribuida (poder de creación).

- La era de la libertad y la conciencia: consumidores y empleados con mayor autonomía y valores (sostenibilidad, propósito social).
- Concepto de “Nuevo Poder”: Información abundante, hipercomunicación e hiperconectividad; transparencia radical (hypertransparency) y entornos de incertidumbre amplificada. La “guerra por las narrativas”: importancia de controlar el relato en medios y redes.
- Comunicación estratégica: Claves de la comunicación interna (con equipos) y externa (con clientes, comunidades, inversores) alineada a la causa y esencia de la organización. Construcción de mensajes auténticos y propósito centrado.
- Pensamiento exponencial: nociones de organizaciones exponenciales, marca personal/profesional (branded vs. unbranded), Propósito Masivo Transformador (MTP) y su rol en inspirar equipos.
- Nuevos modelos de organización: De estructuras rígidas a redes ágiles, trabajo en equipo aumentado por IA, cultura de innovación continua. Networking efectivo y colaboración interdisciplinaria como habilidades indispensables.
- Negociación y manejo de conflictos: Fundamentos de la negociación ganar-ganar. Entender que “toda conversación es una negociación” en potencia y aplicar principios de escucha activa, empatía y persuasión en las interacciones diarias.
 - Estrategias y tácticas de negociación: preparación (BATNA, concesiones, entendimiento de intereses vs. posiciones), desarrollo de opciones creativas, uso inteligente del tiempo y la información.
 - Negociación en contextos de alta presión (ej. cierre de deals financieros, resolución de disputas con clientes o reguladores). Manejo de objeciones y técnicas para salir de puntos muertos (deadlocks).
 - Aspectos psicológicos: lenguaje corporal, comunicación asertiva, manejo de emociones en una mesa de negociación.
 - Role-play: Simulaciones de negociación relevantes al sector financiero (por ejemplo, negociación de términos de una inversión, o disputas entre accionistas) para poner en práctica las habilidades aprendidas.
 - Conclusiones finales: características de un negociador eficaz y cómo integrar todas las habilidades de liderazgo, estrategia y negociación para ser un ejecutivo completo en banca de inversión.

*“Great deals are forged
in boardrooms, but won
in hearts and minds.”*

Fin del Programa Ejecutivo en Banca de Inversión

Objetivo de aprendizaje: Desarrollar en los participantes las habilidades directivas y estratégicas indispensables para sobresalir en roles de alto nivel dentro del sector financiero. Este módulo final se enfoca en fortalecer la inteligencia estratégica (pensamiento crítico y visión de negocio), las competencias de liderazgo (influencia, manejo de equipos, comunicación efectiva) y las técnicas de negociación necesarias para cerrar acuerdos exitosos. Al concluir, los participantes tendrán un entendimiento claro de cómo liderar organizaciones en entornos complejos y cambiantes, cómo formular y ejecutar estrategias efectivas, y cómo negociar de manera óptima defendiendo intereses y a la vez generando valor para todas las partes. Es el complemento “humano” a la formación técnico-financiera de los módulos previos.



Investment Banking Executive program

Módulo		Horas	Sesiones	Instructor	Horario
I	Introducción a la Banca de Inversión	4	2	Gerardo Vargas Ateca	19:00 - 21:00
II	Strategic Asset Allocation & Advanced Portfolio Management				
II - A	Asset Allocation & Asset Management	6	3	Mariana Garza	19:00 - 21:00
II - B	Portfolio Management: Construction & Performance	10	5	Juan Pablo Medina Mora	19:00 - 21:00
III	Ética en la Banca	2	1	Didier Mena	19:00 - 21:00 *
IV	Public Markets				
IV - A	Equity Analysis & ETFs	10	5	Mariana Garza	19:00 - 21:00
IV - B	Fixed Income	12	6	José María De la Torre	19:00 - 21:00
IV - C	FX Markets	6	3		19:00 - 21:00
IV - D	Derivados	20	10	Rodrigo Román Fernando Rivero	19:00 - 21:00
IV - E	Notas y Productos Estructurados	10	5	Marisol Calderón	19:00 - 21:00
V	Corporate Finance				
V - A	Estados Financieros (Análisis e Interpretación)	8	4	Bernardo Prum	19:00 - 21:00
V - B	Valuación de Empresas	14	7	Rodrigo Sánchez Lerma	19:00 - 21:00
VI-A	Equity Capital Markets	10	5	Cecilia Jiménez	19:00 - 21:00
VI-B	SPACs (Special Purpose Acquisition Company)	6	3	Guillermo Cruz	19:00 - 21:00
VII	Debt Capital Markets (DCM)				
VII - A	Introducción al DCM	2	1	Octavio Calvo	19:00 - 21:00
VII - B	Debt Capital Markets (DCM)	8	4	Yamur Muñoz	19:00 - 21:00
VIII	Financial Sponsors	4	2	Xavier De Uriarte	19:00 - 21:00
IX	Financiamiento Estructurado	10	5	Roberto Guzman	19:00 - 21:00
X	Inteligencia estratégica, liderazgo y Negociación	8	4	Armando Ríos Piter	19:00 - 21:00 *
TOTAL		150	75		

* Modalidad Presencial



Calendario 2025

Octubre

D	L	M	M	J	V	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Noviembre

D	L	M	M	J	V	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Diciembre

D	L	M	M	J	V	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Calendario 2026

Enero

D	L	M	M	J	V	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Febrero

D	L	M	M	J	V	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

Marzo

D	L	M	M	J	V	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Abril

D	L	M	M	J	V	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Mayo

D	L	M	M	J	V	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Junio

D	L	M	M	J	V	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

CURSO HÍBRIDO

DURACIÓN: 75 CLASES (150 HORAS)

HORARIO: 7:00 PM - 9:00 PM

Hora de la Ciudad de México

ONLINE: ZOOM

PRESENCIAL:

CLUB DE INDUSTRIALES

ANDRÉS BELLO 29, POLANCO IV SECC,
MIGUEL HIDALGO,
CIUDAD DE MÉXICO, C.P. 11560

REQUISITOS

- Formación Económico-Administrativa y/o Financiera.
- Bases sólidas de Matemáticas Financieras.
- De preferencia trabajar o haber trabajado en instituciones del medio financiero.



Políticas del Servicio:

En caso de Recalendarización o Cancelación de Programas, Cambios en Fechas, Sedes y demás causas de fuerza mayor: Es política de Private Wealth Management Institute evitar en medida de lo posible y dentro de los estándares de la Industria Educativa cambios en fechas, sedes, expositores, horarios y de cualquiera otra índole, de cualquier programa, sin embargo; tendrá la facultad de realizar dichos cambios en el o los momentos que sean estrictamente necesarios.

En caso de que el participante se encuentre inscrito en un programa y se realice cambio alguno de los detalles antes mencionados, se le notificará con el mayor tiempo de anticipación posible, previo a la fecha en que se requiera realizar alguna modificación. Si el participante no pudiera asistir al curso por cualquier motivo, podrá comunicarlo directamente a Private Wealth Management Institute hasta una semana antes del inicio del programa y podrá intercambiar el mismo por otro de su elección dentro del mismo rango de costo del programa al que se encontraba inscrito originalmente, o bien, podrá ceder su lugar, previamente liquidado, a otra persona que el mismo designe sin cargos adicionales.

En caso de que el participante no asista y no haya dado aviso dentro del lapso estipulado, perderá su lugar y no habrá reembolso ni devolución alguna.

No existen reembolsos ni devoluciones, excepto en caso de cancelación definitiva del programa.