

PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

EXECUTIVE PROGRAM

(PRIVATE WEALTH BANKERS, HIGH-NET-WORTH INDIVIDUALS AND FAMILIES)

Inicia en octubre de 2025



YOUR NETWORK IS YOUR NET WORTH

Abstract Histórico | Evolución Global - Private Wealth Management

Origen y Evolución de la Banca Patrimonial y Privada

La banca patrimonial y privada tiene sus raíces más profundas en la Europa del siglo XIX, cuando casas bancarias familiares como Rothschild, Baring Brothers, Brown Brothers Harriman y otros linajes financieros comenzaron a ofrecer servicios personalizados a aristócratas, grandes comerciantes e industriales. Su función original era preservar y transferir riqueza en un mundo sin regulación financiera ni tecnología sofisticada.

En Estados Unidos, este modelo se transformó con la era industrial. A finales del siglo XIX y principios del XX, magnates como John D. Rockefeller, Andrew Carnegie, Cornelius Vanderbilt (El Comodoro) y J.P. Morgan comenzaron a construir fortunas sin precedentes. Aunque entonces no existía formalmente el término “Private Wealth Management”, ya operaban estructuras similares: oficinas familiares, fideicomisos testamentarios, fundaciones privadas, inversiones diversificadas y un séquito de abogados, banqueros y asesores.

Fue con la posguerra (1945–1970) cuando los bancos privados tradicionales de Suiza, Reino Unido y Luxemburgo formalizaron los servicios de banca privada como un área diferenciada. Ya en los 80s, con el crecimiento de los High Net Worth Individuals (HNWI) en los sectores de tecnología, energía y finanzas, comenzó a surgir un nuevo enfoque: Private Wealth Management (PWM), más estratégico, integral y orientado a objetivos globales.

El Auge Moderno: Tecnología, Multipolaridad y Democratización del Acceso

En los últimos 25 años, la acumulación de riqueza se ha acelerado exponencialmente. Gracias a:

- La disrupción tecnológica (Silicon Valley, fintechs, inteligencia artificial).
- Mercados de capitales abiertos y globales.
- Aceleración de liquidez vía IPOs, M&As y VC.
- Y la transformación de economías emergentes (Asia, América Latina, Medio Oriente).

América Latina, México y la Banca Patrimonial

En México y América Latina, el desarrollo de la banca privada ha sido más reciente, influido por la internacionalización financiera, la profesionalización de empresas familiares y la necesidad de blindar patrimonios ante volatilidades políticas, cambiarias y fiscales.

Las familias empresarias mexicanas y latinoamericanas enfrentan hoy desafíos similares a los de un Rockefeller moderno: preservar el capital, enfrentar transiciones generacionales, proteger sus activos de entornos hostiles y maximizar el impacto de sus inversiones. Sin embargo, los profesionales bancarios y asesores muchas veces carecen de la preparación técnica y estratégica para operar a ese nivel.

Un programa integral

Private Wealth Management Executive es el primer programa en su tipo diseñado para formar a los nuevos arquitectos de grandes patrimonios: banqueros, asesores, family offices y los propios HNWI / UHNWI.

En un entorno donde los clientes saben más, preguntan más y esperan más, los bancos ya no pueden darse el lujo de tener asesores desactualizados, sin dominio de mercados, fiscalidad internacional o estructuras legales sofisticadas. Cada error, cada omisión, cuesta millones y erosiona la confianza.

Este programa no solo capacita técnicamente, sino que transforma la mentalidad de los participantes para operar con el nivel de exigencia que requieren las grandes fortunas del siglo XXI.

Objetivo General Del Programa

Formar y capacitar a profesionales en la gestión estratégica del patrimonio, capaces de estructurar, proteger y optimizar grandes fortunas familiares y empresariales mediante conocimientos avanzados en inversiones, fiscalidad internacional, estructuras fiduciarias, gobierno familiar, filantropía, mercados privados y estrategias de wealth management multigeneracional. El programa está diseñado para transformar a profesionales financieros en asesores patrimoniales integrales, y a familias ricas en gestores conscientes de su legado.

¿Para quién está enfocado?

Executive Program in Private Wealth Management está diseñado para servir a los dos vértices del ecosistema patrimonial: quienes gestionan la riqueza (banqueros, asesores, gestores) y quienes la poseen (familias empresarias, HNWI, UHNWI, family offices). Este programa es una plataforma única de aprendizaje y networking entre ambos mundos.

Profesionales Que Asesoran Y Gestionan El Patrimonio

1. Banqueros y Ejecutivos de Instituciones Financieras
 - ◇ Private Bankers / Banqueros Privados
 - ◇ Wealth Managers / Gestores Patrimoniales
 - ◇ Ejecutivos de Banca Corporativa y Banca de Inversión
 - ◇ Investment Bankers (Debt & Equity Structuring)
 - ◇ Directores de Banca Privada, Patrimonial y Wealth en bancos globales, regionales y locales
 - ◇ Chief Investment Officers (CIOs) de plataformas de inversión privadas
2. Consultores y Asesores Independientes
 - ◇ Asesores financieros independientes (AMAI, FINRA, etc.)
 - ◇ Despachos de fiscalistas internacionales especializados en patrimonios
 - ◇ Consultores legales en estructuras fiduciarias, planificación sucesoria y trust law
 - ◇ Asesores estratégicos en gobierno corporativo y continuidad patrimonial
3. Firmas Especializadas y Family Office Service Providers
 - ◇ Directores y ejecutivos de Single y Multi-Family Offices
 - ◇ Administradores de fondos estructurados y vehículos fiduciarios
 - ◇ Plataformas tecnológicas (WealthTech, FinTech, InsurTech)
 - ◇ Especialistas en filantropía estructurada e inversión con propósito (impact investing)
4. Supervisores y Reguladores
 - ◇ Autoridades de supervisión financiera y fiscal de América Latina, Estados Unidos y Europa
 - ◇ Oficinas de cumplimiento, regulación y transparencia internacional (AML, FATCA, CRS)
 - ◇ Funcionarios de organismos multilaterales (OCDE, BIS, IOPS) enfocados en patrimonios

Titulares De Patrimonio Y Clientes Privados

1. Individuos y Familias con Alto Patrimonio
 - ◇ High Net Worth Individuals (HNWIs)
 - ◇ Ultra High Net Worth Individuals (UHNWIs)
 - ◇ Empresarios y emprendedores en procesos de liquidez (IPOs, M&As, exits)
 - ◇ Fundadores de startups con capital institucional
 - ◇ Herederos de segunda y tercera generación
2. Family Offices y Líderes del Legado
 - ◇ Líderes de Family Offices que gestionan patrimonio multijurisdiccional
 - ◇ Miembros de Consejos de Familia y Comités de Inversión
 - ◇ Ejecutivos responsables de la estrategia financiera y sucesoria del clan familiar
3. Inversionistas Sofisticados y Filántropos
 - ◇ Inversionistas ángeles con portafolios privados internacionales
 - ◇ Líderes de fundaciones y fideicomisos patrimoniales
 - ◇ Filántropos interesados en preservar legado con impacto
 - ◇ High Net Worth Individuals (HNWIs) y Ultra-HNWIs (UHNWI)
 - ◇ Empresarios y fundadores de startups en etapa de liquidez
 - ◇ Miembros de familias empresariales multigeneracionales



Alejandro Legorreta

CHIEF Executive Officer

AIR

Alejandro Legorreta, especialista con más de 23 años de experiencia en el sector asegurador, es el fundador y líder de AIR, un corredor de seguros enfocado en ser el aliado estratégico de sus clientes. Alejandro ha construido una cartera de riesgos valuada en más de 3,000 millones de dólares, protegiendo a cerca de 6,500 asegurados en diversos sectores.

Alejandro ha posicionado a AIR como un corredor que ofrece soluciones integrales en seguros, desde la asesoría para elegir las mejores opciones, la gestión eficiente de siniestros, hasta el análisis estratégico para optimizar cada cobertura. Este enfoque lo convierte en un verdadero solucionador para sus clientes, siempre enfocado en su tranquilidad y seguridad.

Fuera del ámbito profesional, Alejandro es esposo desde hace 22 años y padre de tres hijas, quienes son su mayor orgullo. Su pasión por los autos y los viajes refleja su espíritu curioso y su constante búsqueda de nuevos retos y aprendizajes.

Con una visión clara y orientada al futuro, Alejandro trabaja para que AIR trascienda como un corredor de seguros innovador, que no solo gestiona riesgos, sino que transforma la industria con empatía, excelencia y un enfoque humano.

Licenciado en administración de empresas Universidad Anáhuac y el IPADE.



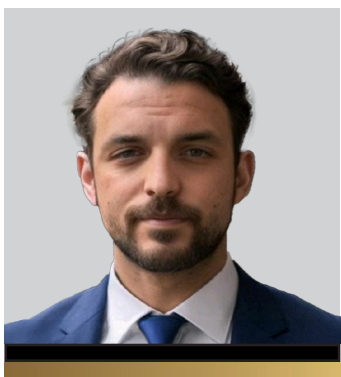
Antonio Castaño

Director de Tesorería

Antonio Castaño cuenta con una amplia experiencia en mercados financieros y banca de inversión, tanto en México como en el extranjero.

Actualmente, Antonio es el Director de Tesorería. Anteriormente, ocupó diversas posiciones en BBVA México, entre las que destacan haber sido el responsable de FX y de Credit Markets. Previo a unirse a BBVA, Antonio fue el el Director General Adjunto Financiero de Nacional Financiera, supervisando todas las actividades de inversión y Financiamiento. Adicionalmente, ha ocupado diversos cargos en UBS, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Valores Finamex y Operadora de Bolsa. Ha sido miembro del consejo de Operadora de Fondos Nafinsa, MacMa, Médica Sur y el Fondo México, entre otros.

Antonio es egresado de la Licenciatura en Actuaría (mención honorífica) del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y cuenta con una maestría en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad de Stanford. Ha impartido cátedra en el ITAM, la Universidad Anáhuac y la UNAM.



Carlo Lombardo

Country Head

LarrainVial

Carlo Lombardo es Country Head de LarrainVial en México y Head of Alternatives para la región de Latinoamérica. Es responsable de liderar todos los procesos de recaudación de fondos en Latinoamérica y cuenta con más de 10 años de experiencia en servicios financieros. Tiene una Maestría en Finanzas por la Toulouse Business School.



Alejandro Santoyo

Socio

Ritch Mueller

Alejandro cuenta con más de 30 años de experiencia como uno de los asesores fiscales más reconocidos en el mercado, con un enfoque especial en la industria financiera. Alejandro ha brindado asesoría fiscal en numerosas transacciones de fusiones y adquisiciones, así como a diversos fondos de capital privado en la estructuración, inversión y salida de fondos.

Además, ha participado activamente en la mayoría de las ofertas públicas iniciales (IPOs) de diferentes clases de activos tanto en México como en el extranjero, y proporciona asesoría continua en planeación patrimonial a familias mexicanas.

- ♦ Participó en la emisión de los únicos dos SPACS en el mercado mexicano, así como en sus respectivas inversiones iniciales.
- ♦ Representó a Apollo Global Management en el DIP financing para Aeromexico.
- ♦ Representó a BlackRock en la adquisición del gas pipeline Los Ramones.
- ♦ Representó a Innovasport en la adquisición de una cadena de tiendas deportivas con presencia en varios países en la región andina.
- ♦ Representó a la FIFA en el establecimiento de sus operaciones en México para la organización del Mundial de Futbol en 2026.
- ♦ Representó a varias casas de bolsa extranjeras, en la colocación de ADS en el mercado de NYSE por parte de Corporación Inmobiliaria Vesta..
- ♦ Rankeado como “Leading Partner” en Legal 500, 2025
- ♦ Reconocido como “Abogado Fiscal del Año”, Legal 500 Awards, 2023
- ♦ Rankeado en Primer Nivel en Chambers Latam, 2025
- ♦ Rankeado en Primer Nivel en Chambers Global, 2024
- ♦ Rankeado como “Leading Individual” en Legal 500, 2024
- ♦ Rankeado como “Highly Regarded” en ITR World Tax, 2024



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.



Carlos Pérez Verdía

Simbiosis Económica

Carlos Pérez Verdía es economista de origen mexicano. Obtuvo su licenciatura en la Universidad Iberoamericana y su doctorado en la Universidad de Chicago, en dónde también impartió clases de macroeconomía.

Su carrera en el sector público abarca varios años en el área de operaciones en el Banco de México y como Director Ejecutivo en el Fondo Monetario Internacional (FMI), representando a México, Centroamérica, España y Venezuela.

Fue Coordinador de Asesores y Subsecretario para América del Norte en la Secretaría de Relaciones Exteriores de México y Coordinador de Asesores del Presidente de México de 2016-2018. Actualmente es consultor en temas financieros y económicos en Simbiosis Económica, Asesor Senior en Infraestructura México y Consejero Independiente en Afore Principal.



Jorge Arce

President and Chief Executive Officer
HSBC México

Es Director General de HSBC México desde febrero de 2020 y Presidente del Consejo de Administración desde enero de 2022. Previamente trabajó en Banco Santander México ocupando el cargo de Director General Adjunto de Banca Global y de Mercados y antes en Deutsche Bank México en donde se desempeñó como Director General. Tiene la licenciatura en Finanzas y Economía por la Universidad Pace en Nueva York.



Carlos Ramírez

Socio

Integralia

Es economista por el ITAM y politólogo por la UNAM. Cuenta con una maestría en Políticas Públicas por la London School of Economics y otra en Política Económica por la Universidad de Columbia en Nueva York.

Carlos se incorporó a Integralia en 2019 dirigiendo la práctica de servicios financieros, salud y energía. Actualmente es socio de la firma y co-director.

Cuenta con más de 20 años de trayectoria en el sector público y privado. Fue presidente de la CONSAR y miembro del Consejo de Estabilidad Financiera de México.

Fue presidente de la Organización Internacional de Supervisores de Pensiones (IOPS) y de la Asociación Internacional de Organismos Supervisores de Fondos de Pensiones de América Latina (AIOS).

Antes, fue consultor de riesgo político de México en Eurasia Group, basado en Washington DC, y director de Comunicación Social de Pemex, la CONSAR y la Oficina de Comunicación de la Secretaría de Hacienda. Participa los lunes en el programa de TV “Al Cierre” del Financiero-Bloomberg.



Domingo Viesca

Co-Fundador y Presidente de Innovación
Masttro (firma global de WealthTech)

Domingo Viesca es cofundador de Masttro y uno de los pioneros en la aplicación de tecnología financiera al mundo de las family offices. Bajo su liderazgo, Masttro se ha consolidado como una de las plataformas WealthTech líderes a nivel mundial (operando en más de 30 países) y provee a los dueños de grandes patrimonios y sus asesores una vista completa y en tiempo real de su riqueza total. Como Presidente de Innovación, Domingo ha impulsado desarrollos que combinan inteligencia artificial, automatización y analítica para transformar la forma en que se agregan datos financieros y se generan reportes integrales. Masttro, la compañía que cofundó en 2010, ofrece una fuente única de datos precisos y consolidados – abarcando desde inversiones líquidas y alternativas hasta pasivos y activos de pasión – dando a los clientes control y transparencia totales sobre su patrimonio. La plataforma emplea tecnologías de punta (integración vía API con más de 600 custodios, extracción inteligente de documentos con AI y ciberseguridad de clase mundial) para facilitar la toma de decisiones informadas en tiempo real por parte de sus usuarios.



Didier Mena Campos

Private Banking Expert

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-Presidente de la Comisión de Finanzas de la Asociación de Bancos de México y miembro del Latin X and Hispanic Leadership Council de Boston University.



EUGENE TOWLE

Socio Director
SOFTEC S.C.

Desde 1988 es el Socio Director de Softec S.C. Softec es una firma de investigación del sector inmobiliario con sede en México que ha evaluado y realizado encuestas sobre los proyectos de más de 35,000 desarrollos que representan más de 5.5 millones de hogares, tiendas, hoteles y edificios de oficinas.

Ha sido consultor y ponente en conferencias en México, Estados Unidos, Europa y América del Sur con, ULI, Mortgage Bankers Association, la Asociación Nacional de Constructores, y UNIAPRAVI (Asociación Interamericana de hipotecas).

Antes de unirse a Softec fue Director de Comercialización para Apple México (1984-1987). Ha participado como Director en diversas empresas de construcción de viviendas que construyeron más de 5,000 hogares en México, y fue Socio Fundador de Hipotecaria Su Casita, una SOFOL hipotecaria, que originó y financió más de 250.000 viviendas entre 1994 y 2009.

Es profesor de marketing inmobiliario en programas de Maestrías en México y es un consejero independiente en empresas privadas y públicas, incluido Fibra HD, Artha Capital, Capital I, Tierra y Armonía, y Embarq México.

Tiene el título de Ingeniero Mecánico, una Maestría en Ingeniería Mecánica y un Master en Administración de Empresas, todos de la Universidad de Cornell en Ithaca, Nueva York. Participó en el programa de Nacimiento de Gigantes patrocinado por el MIT, Inc. Magazine y la Organización de Jóvenes Empresarios.



Fernando Buendía

Head of Products, Investments & Solutions
Santander Private Banking

Fernando Buendía, comenzó su sólida formación académica en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), donde obtuvo su título en Economía entre los años 1985 y 1989.

Su interés por el análisis y la modelización económica lo llevó a continuar sus estudios en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), donde realizó un posgrado en Econometría entre 1990 y 1992. Posteriormente, consolidó su especialización obteniendo una Maestría en Negocios Internacionales en el ITAM entre 1993 y 1995.

A lo largo de más de tres décadas, ha desempeñado roles clave en el sector financiero, destacándose por su liderazgo y visión estratégica. Su carrera comenzó en Probursa, donde fue jefe de Estrategia de Inversión desde 1991 hasta 1995.

Su capacidad para gestionar inversiones lo llevó a BBVA, donde ocupó múltiples posiciones de alta responsabilidad:

Dirigió el área de Asset Management en México entre 1995 y 1999, y para todo LATAM de 1999 a 2002, así como la división de Mercados de Tesorería y Asset Management para todo LATAM desde 2002 hasta 2005. En 2009, se unió a Credit Suisse México como Director de Inversiones (CIO), donde permaneció hasta 2018, gestionando a los Clientes UHNW.

Posteriormente, se incorporó a Santander México, primero como líder para dirigir el área de clientes UHNW (Ultra High Net Worth) de 2018 a 2020, y luego como líder de estrategia de Inversiones, Productos y Crédito en el área de Wealth Management, cargo que ha desempeñado desde 2020 hasta 2024.

Su extensa experiencia y profundo conocimiento del mercado financiero lo han convertido en un referente en la gestión de inversiones y estrategias financieras, aportando valor y dirección en cada una de las instituciones donde ha colaborado.



Giuseppe Bracalello

UHNWI Banquero Senior

BBVA

Actuario por la Universidad Anáhuac del Norte, generación 90-94 con tesis “Pronóstico de corto plazo de tipo de cambio basado en cadenas de Markov”. Maestría en métodos matemáticos aplicados en finanzas, también por la Universidad Anáhuac del Norte (1995-1997).

Con experiencia profesional en México y el extranjero de más de 27 años, en 3 grandes áreas de Mercados: trading, de tasas de interés, mercado de dinero, bonos corporativos locales extranjeros y FX: en NAFINSA (1993-1996), ING Bank (1996-1998) y Deutsche Bank NY (1998-1999). y DB México (1999-2000)

Estructurador, en Citibank México llevando el libro de vol. de FX, atendiendo clientes corporativos e institucionales en cobertura de commodities, riesgos de monedas y tasas de interés, además de inversiones estructuradas, con Notas, CDS, warrants etc...

Ventas, como responsable del área de Ventas a los clientes corporativas en Merrill Lynch México (2007-2010), Banamex (2010-2013) y BBVA México (2013-2019). Actualmente se desempeña como Banquero Privado dentro de la Ultra High Net Worth (UHN) donde lleva la célula que atiende a los Family Offices en México.



Ileana López

Directora de Impacto

Hoteles BF

Especialista en negocios regenerativos que integra la sustentabilidad y responsabilidad social corporativa con más de veinte años de experiencia en corporativos internacionales, organizaciones de la sociedad civil y agencia de comunicación. Cuenta con importantes logros en la implementación de estrategias de transformación, crecimiento, responsabilidad social corporativa, creación de programas de valor en la Cadena de Suministro y nuevas líneas de producto con causa social. Amplia trayectoria en la creación de alianzas estratégicas multisectoriales siempre con impacto positivo; cámaras industriales / de comercio y gobierno.

Ileana López ha sido galardonada con el Premio Mérito Profesional Ex ITAM por su participación en el desarrollo social. Así mismo, premiada con el Movimiento Social “Carta de Recomendación” obteniendo el León de Bronce en el Festival Internacional de Cannes, Oro en el Sol de España, y WAVE en Brasil. En México obtuvo el EFFIE y Premio Caracol de Plata.

Actualmente es la Directora de Impacto en Hoteles BF, cadena de hoteles con impacto donde lograron la certificación de Sistemas B. Imparte la materia optativa de Negocios Sustentables y Responsabilidad Social en el ITAM, y es Resource Development de Regenesys desde 2024. Consejera de varias organizaciones de la sociedad civil como Yo quiero, yo puedo CRIANTIA y Código Felicidad.



Jorge Fabre

Director Instituto de Alta Dirección
Anáhuac

Jorge Fabre, especialista en gobierno corporativo, es el Director del Instituto de Alta Dirección Anáhuac (IADA) de la Universidad Anáhuac. Fue Vicerrector Académico de la Universidad Anáhuac del 2015 al 2023. Fue decano de la Escuela de Negocios de la Universidad Anáhuac del Sur de 1997 al 2015.

Es fundador del Centro de Excelencia en Gobierno Corporativo de México; es asesor senior en Morrow Sodali, la firma líder de asesoría en gobierno corporativo a nivel mundial, donde ha asesorado a autoridades de mercados financieros, institutos de consejeros, family offices y más de cien empresas en México y en el extranjero.

Profesor de gobierno corporativo. Coautor del libro “La Institucionalización de la Empresa: Casos de Éxito en Gobierno Corporativo” publicado por el Global Corporate Governance Forum en 2004.

Diseñó la metodología del Índice ESG en la Bolsa Mexicana de Valores y presidió su comité de evaluación del 2010 hasta su venta a Standard & Poor's en 2019. Se desempeña como consejero independiente en empresas listadas en Bolsa y también privadas.

Es actualmente presidente del Comité de Auditoría de las siguientes empresas reguladas por la CNBV: en Fibra Educa, en Punto Casa de Bolsa y en Finsus.

Ha sido consejero independiente en empresas financieras, industriales, farmacéuticas, de comercio electrónico, de inversión de capital de riesgo y educativas. Del 2004 al 2016 formó parte de los Consejos Asesores del Centro de Mercados Globales y Propiedad Corporativa de la Universidad de Columbia y del Centro Millstein de Gobierno Corporativo de la Universidad de Yale.

Es Ingeniero Industrial y MBA con especialización en Finanzas de la Universidad Anáhuac; y maestro en Liderazgo Empresarial de Duxx Graduate School of Business Leadership.



José Antonio González Anaya

Former Minister of Finance of México

José Antonio González Anaya es Doctor en Economía por la Universidad de Harvard, licenciado en Economía e Ingeniero Mecánico del Instituto Tecnológico de Massachusetts.

Su carrera profesional abarca tres décadas en el sector público, privado, y la academia. En los 90 se unió al equipo del Presidente de México, donde impulsó la desregulación del transporte. Posteriormente fue Economista Senior del Banco Mundial para Bolivia, Paraguay, y Perú.

Fue Profesor e investigador en la Universidad de Stanford y de ahí pasó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público participando en iniciativas como la nueva Ley del Mercado de Valores y el sistema internacional de cotizaciones bursátiles, así como la creación del seguro hipotecario y financiero.

Fue Coordinador de Asesores del Secretario de Hacienda y Titular de la Unidad de Coordinación con Entidades Federativas. Se convirtió en Subsecretario de Ingresos en 2010, y ahí supervisó el programa de simplificación tributaria, y la deducción de colegiaturas.

En 2012 fue nombrado Director General del IMSS, donde trabajó en la sostenibilidad financiera futura del instituto.

En 2016 fue Director General de Pemex, donde implementó el primer contrato de cobertura petrolera, y en 2017 se convirtió en Secretario de Hacienda y Crédito Público.

De 2019 a 2021 fue Consultor y asesor independiente, asesorando a países como Ecuador, Emiratos Árabes Unidos, y la India. Finalmente, en 2021 fue CEO de izzi en Grupo Televisa, logrando el mayor crecimiento en indicadores operativos de los últimos años.



José Luis Birlain

Crypto Catalyst
BITSO

José Luis tiene experiencia en tecnología blockchain, criptomonedas & criptoactivos, transformación digital, modelos de negocio Fintech y su regulación, administración de riesgos financieros y economía financiera. Cuenta con 5 años de experiencia en tecnologías de registro distribuido y ha participado en proyectos de transformación regulatoria, tecnológica y de procesos en algunas de las principales instituciones financieras y empresas fintech de México.

Es licenciado en economía por parte del Tecnológico de Monterrey y cuenta con un diplomado de Data Science y Machine Learning Aplicado a Mercados Financieros por parte del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Ha participado en programas de intercambio de honores en la Universidad de Berkeley en California, London School of Economics en Londres y en la Universidad La Sorbona en París. Adicionalmente, cuenta con certificaciones en transformación digital y tecnología blockchain.

Actualmente se desempeña como Crypto Catalyst en Bitso, una Fintech especializada en criptomonedas y tokens basados en tecnología Blockchain. Su rol actual consiste en investigar nuevas tecnologías y tendencias de mercado con el objetivo de identificar, diseñar y desplegar nuevas estrategias dentro de la empresa.

Previamente se desempeñó como consultor dentro del equipo de Riesgos Financieros de KPMG, liderando la práctica relacionada a tecnología Blockchain y Criptoactivos en México y formó parte del equipo global de Blockchain y Digital Ledger Services de la firma.

Su rol principal consistió en impulsar iniciativas y estrategias relacionadas a esta tecnología disruptiva a través de múltiples industrias, con enfoque particular dentro del sector financiero, asegurador y de gobierno.



José Oriol Bosch

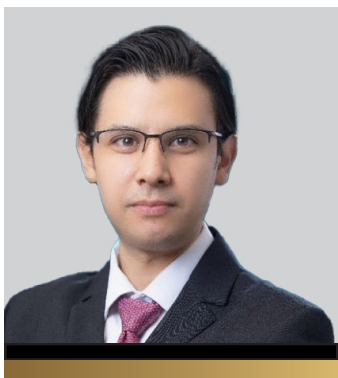
Former CEO Mexican Stock Exchange

Con más de 35 años José-Oriol Bosch Par es un destacado ejecutivo en el sector financiero global. Nacido en España, llegó a México a los 15 años y ha desarrollado la mayor parte de su carrera en el país. Es licenciado en Administración y Finanzas por la Universidad Panamericana.

Inició su trayectoria profesional en Inverlat Casa de Bolsa y posteriormente en Citibank México. En 1992, se unió a J.P. Morgan, donde ocupó diversos cargos tanto en México como en Nueva York, incluyendo el de Director General Adjunto y Director de Mercados Financieros para J.P. Morgan Banco, así como Director General de J.P. Morgan Casa de Bolsa.

El 1 de enero de 2015, Bosch Par asumió el cargo de Director General del Grupo Bolsa Mexicana de Valores (BMV), posición que ocupó hasta mayo de 2024. Durante su gestión, la BMV experimentó un crecimiento significativo en el financiamiento a través de emisiones de deuda, aunque enfrentó desafíos en el mercado de capitales, como la ausencia de Ofertas Públicas Iniciales (OPIs) desde 2017.

A lo largo de su carrera, Bosch Par ha sido reconocido por su liderazgo y contribuciones al desarrollo del mercado financiero mexicano, participando activamente en diversas organizaciones y promoviendo la importancia de la gobernanza corporativa y la transparencia en el sector.



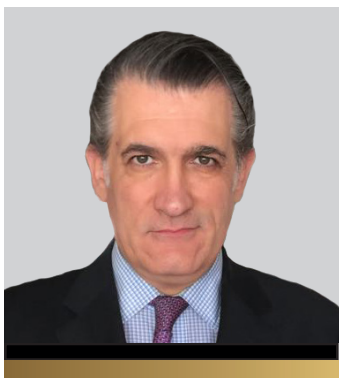
Rodrigo Sánchez Lerma

FONDO DE FONDOS

Rodrigo Sánchez se unió a Fondo de Fondos en 2019 como Vicepresidente 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.



José María De La Torre Vereá

Independent Financial Professional

El Ing. José María de la Torre Vereá 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.

Por designación del Director General del ISSSTE y el Secretario de Hacienda y Crédito Público, el Ing. de la Torre consumó uno de sus logros profesionales más relevantes: ejercer un cargo en el Servicio Público. Estuvo a cargo del Fondo Nacional de Pensiones de los Trabajadores al Servicio del Estado. Sus logros principales como Vocal Ejecutivo de PENSIONISSSTE son los siguientes: (1) ubicar a tres de las cuatro SIEFORE en primero, segundo o tercer lugar de acuerdo con el Índice de Rendimiento Neto de la CONSAR durante más del 90% de su gestión; (2) aumentar los activos administrados de 105 mil millones de pesos a 170 mil millones de pesos; y (3) desarrollar una fuerza comercial que invirtió la tendencia de los traspasos (desde 16 mil millones de pesos en contra hasta 4 mil millones de pesos a favor).

El Ing. de la Torre concluyó su labor como servidor público en abril del 2017 y se incorporó a Planigrupo LATAM – uno de los consorcios más importantes de América Latina en la industria de los bienes raíces. Durante los nueve meses que prestó sus servicios ocupó el cargo de Asesor del Director General. En este rol, el Ing. de la Torre estuvo a cargo de la recompra de los Certificados de Capital de Desarrollo emitidos por esa sociedad en 2012 y además dirigió la oferta pública de acciones en México y diversos mercados internacionales.

Durante la primera mitad del 2019, el Ing. de la Torre laboró en Casa de Bolsa Bursamétrica como Director de Ventas a Clientes Institucionales. Esta institución es una boutique dedicada al financiamiento de proyectos de infraestructura. Actualmente, el Ing. de la Torre labora en Grupo Financiero BANORTE como Director de Analítica.



Juan Pablo Medina-Mora

Managing Director & Head

J.P. Morgan Asset Management 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 Goldman 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 Multi-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.

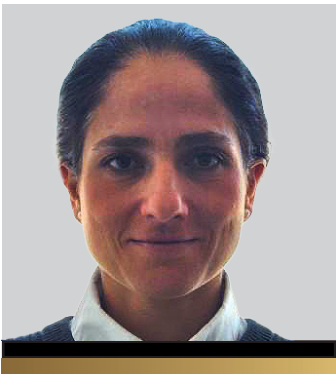
Juan Pablo ha colaborado en la estructuración y gestión de 14 ETFs en Estados Unidos y México, durante sus 20 años de carrera profesional.

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”



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.



Luis Seco

Partner

Sygma Analysis

El Prof. Luis Seco es el Director del Programa de Finanzas Matemáticas, Profesor de Matemáticas en la Universidad de Toronto y Director de Risklab, un laboratorio de investigación universitario establecido en 1996, que realiza investigaciones en finanzas cuantitativas, con un enfoque especial en la gestión de activos.

En octubre de 2007, RiskLab ganó el premio Synergy Award for Innovation de NSERC (Consejo de Investigación de Ciencias Naturales e Ingeniería de Canadá). El premio fue entregado por el Dr. Colin Carrie, Secretario Parlamentario del Ministro de Industria, en nombre del Honorable Jim Prentice, Ministro de Industria y Ministro responsable del Consejo de Investigación de Ciencias Naturales e Ingeniería de Canadá (NSERC), y por la Dra. Suzanne Fortier, presidenta de NSERC. Fue el fundador y Director General de Sigma Analysis & Management Ltd., una empresa de gestión de activos que invirtió dinero institucional en productos de fondos de cobertura durante veinte años.

En la actualidad, los socios comerciales de Prof. Seco incluye varios fondos soberanos y de pensiones internacionales, FIT Center Ltd., RiskLab Center Inc., Metaversitas Inc. y JUMP S.a.r.l., para abordar los desafíos y lograr una agenda de innovación. Su visión es aprovechar la red de universidades en todo el mundo para promover la formación y la investigación ampliamente en las áreas donde la tecnología y la innovación se unen a las finanzas, incluida la educación. La carrera de Luis Seco comenzó en la Universidad de Princeton en 1985 y aterrizó en la Universidad de Toronto en 1992 después de una breve estancia en el Instituto de Tecnología de California.



Steve Trautman

Founder

The Steve Trautman CO

Steve Trautman has more than 20 years' experience as a leading international expert in talent risk management, knowledge transfer and succession planning. A pioneer in the field, Steve has created the only proven methodology for assessing, aligning and mitigating talent risk for technical teams within Fortune 500 companies. His clients have included Boeing, Costco, Goodyear, Aetna, Farmers Life Insurance, Bank of America, Microsoft, and Qualcomm, among others.

Steve is also the author of three books: *Teach What You Know: A Practical Leader's Guide to Knowledge Transfer Using Peer Mentoring* (Prentice Hall, 2006), *Do You Have Who It Takes? Managing Talent Risk in a High-Stakes Technical Work Force* (Greenleaf, 2017) and co-author of *The Executive Guide to High-Impact Talent Management: Powerful Tools for Leveraging a Changing Workforce* (McGraw-Hill, 2011).

Steve is a frequent speaker and panelist and has presented at many conferences, including American Society of Training and Development, Society of Human Resources Management, Utilities Service Alliance, and National Association of Corporate Boards, among others.

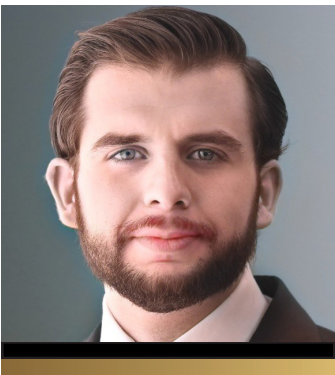
By implementing Trautman's proprietary processes, C-suite executives from blue chip companies around the globe have dramatically increased their speed and efficiency in revenue, market share and strategy execution. In addition, Steve's finely-honed methods have been proven to bring new employees up to speed in half the normal time.

Prior to founding The Steve Trautman Co., Steve worked in leadership roles for Microsoft and Expedia, where he honed his knowledge transfer methods and skills. Today, Steve brings his experience to and focuses his expertise on solving the most critical talent management and workforce problems executives are facing, including:

Major initiatives slowed because of over-reliance on some workers.

- ◇ Global consistency and role clarity problems
- ◇ Reorganization with a focus on speed to new roles and responsibilities
- ◇ Aging or retiring workforce, and cross-generational, knowledge transfer
- ◇ New employee onboarding
- ◇ New technology, system or process rollout
- ◇ Mergers and acquisitions – blending the families and getting back to work faster
- ◇ Outsource partner management

When he is not working to change how executives think about talent risk management, knowledge transfer and succession planning, Steve can be found hiking around the Northwest with his wife and two kids.



Rodrigo Román

CHIEF Investment Officer, Partner

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 completo 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 dió 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 mas antigua del gremio



Jaume Bonet

Programme Director, Associate Professor, Finance & Management Control
Eada Business School Barcelona

Inicia su carrera profesional en 1982 como auditor en Coopers & Lybrand hasta que en 1984 entra a trabajar como consultor en Arthur Andersen (actualmente Accenture). Jaume Bonet tiene una sólida experiencia administrativa-financiera trabajando como Subdirector Financiero entre 1986-1989 en la Compañía General De Tabacos de Filipinas-multinacional del tabaco, commodities, distribución alimentaria y comercio internacional-, como Director Financiero Administrativo entre 1989-1992 en Dollfus-Mieg - multinacional francesa del sector textil- y entre 1992 -1997 como Director Financiero de Industrias Valls, propietaria de la marca Punto Blanco, siendo miembro del Comité de Dirección, responsable de las relaciones con las entidades financieras y los auditores, y colabora en la implantación de un nuevo sistema ERP y un proyecto Business Process Reengineering (BPR) para la compañía.

En 1997 nombrado Director General de Creaciones Victorio y Lucchino, perteneciente al Grupo Puig, donde crea una planta de confección de moda femenina prêt-à- porter. En 1999 es nombrado Director de Inversiones de Catalana d'Iniciatives, Sociedad de Capital Riesgo, siendo responsable de la captación de proyectos de inversión, análisis, seguimiento y desinversión, siendo a su vez miembro del Consejo de Administración de empresas participadas.

En 2003 es nombrado Controller de Gestión de Grup Vemsa -sector packaging metalúrgico y plástico- siendo miembro del equipo responsable de la reconstrucción del grupo, del equipo de M&A y responsable del control de gestión, finanzas y administración a nivel internacional, principalmente en España, China, México y Brasil. Durante los años 2010 y 2011 se incorpora como Director Económico Administrativo en Hoteles Turísticos Unidos, S.A.

Adicionalmente ha coordinado su actividad profesional con su actividad docente donde tiene una experiencia de más de 10 años como profesor asociado en los ámbitos de contabilidad, finanzas corporativas, emprendeduría, capital privado y control de gestión, en las siguientes escuelas de negocios en Barcelona:

- ◊ EADA
- ◊ ESADE
- ◊ Escuela Superior de Comercio Internacional (ESCI - UPF)
- ◊ On-line Business School (EAE)
- ◊ Barcelona School of Management (BSM - UPF)
- ◊ Geneva Business School (GBS)

Actualmente es Director de los programas postgrado Master in Finance y Master in Accounting and Financial Management en EADA Business School (Barcelona) además de profesor de varias asignaturas, en el ámbito de finanzas, de diferentes programas docentes de EADA.



MÓDULO I

OPEN: Programa Ejecutivo de Private Wealth Management

1 Sesión (2 Horas)

Lecturer: **Jorge Arce**, President & CEO, HSBC México

“Your network is your net worth”

Abstract

Abrimos el programa con una conversación de alto calibre: visión desde el C-suite de uno de los bancos más importantes del mundo. Esta sesión no es una clase, es una declaración de principios. Aquí se marca la cancha: qué significa realmente jugar en la liga de Private Wealth Management hoy. Se trazan las expectativas de clientes sofisticados, el nuevo código de confianza en la relación banquero patrimonial, y por qué solo los estrategas con visión global tienen futuro en este negocio.

Highlight

Visión institucional + lecciones personales desde la trinchera + marco estratégico para los 251 hrs siguientes

Objetivo de Aprendizaje

Iniciar el programa entendiendo la visión de la alta dirección bancaria sobre la evolución del wealth management. Los participantes conocerán de primera mano las tendencias globales que están redefiniendo la banca patrimonial y las expectativas estratégicas para los profesionales que gestionan grandes patrimonios.

TEMARIO:

INTRODUCCIÓN Y BIENVENIDA AL PROGRAMA, ABARCANDO:

- ◇ Perspectiva histórica y evolución reciente de la banca privada y wealth management a nivel global.
- ◇ Los desafíos actuales en la gestión de patrimonios (tecnológicos, regulatorios, de mercado) y oportunidades emergentes.
- ◇ La importancia de construir una red de contactos profesional sólida en el sector (“Your network is your net worth”).
- ◇ Presentación de los objetivos generales del programa, módulos y metodología de aprendizaje.
- ◇ Caso motivacional: Experiencia personal del ponente liderando estrategias de private banking en un banco global (lecciones aprendidas, mejores prácticas y recomendaciones para los participantes).



MÓDULO II

Private Wealth Management

13 Sesiones (26 Horas)

Lecturers:

- ♦ Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices
- ♦ José María de la Torre Senior Independent Banker
- ♦ Fernando Buendía Head of Products & Investments, Santander PB
- ♦ Didier Mena Senior Independent Banker
- ♦ Giuseppe Bracalello UHNWI Senior Banker, BBVA

“There is no such thing as an average client”

Abstract:

Este módulo es el blueprint. Desde segmentación de HNWIs/UHNWIs hasta ética profesional, pasando por arquitectura de servicio y estructuras fiduciarias internacionales. Se interioriza que el rol de un PWM banker no es vender productos, sino diseñar soluciones vitales, blindar activos y convertirse en arquitecto de legado.

Highlight

No es retail. No es banca empresarial. Esto es otra liga: confianza, precisión, sofisticación jurídica y visión multigeneracional.

Objetivo de Aprendizaje

Adquirir una visión integral del ecosistema de Private Wealth Management. Al completar este módulo, el participante comprenderá la estructura y oferta de la banca patrimonial moderna – desde los tipos de clientes y servicios hasta la ética profesional y será capaz de desempeñarse como banquero patrimonial, entendiendo las necesidades de los HNWI/UHNWI y cómo crear soluciones financieras personalizadas.

Parte 1. Introducción al Private Wealth Management

(2 SESIONES, 4 HORAS)

Lecturer: **Mariana Garza**, Intermediarios & Family Offices

TEMARIO

- ◇ Concepto y definición de wealth management; objetivos principales de la gestión patrimonial.
- ◇ Segmentación de clientes de alto patrimonio: perfil de HNWI vs UHNWIs y sus expectativas.
- ◇ Roles profesionales en wealth management: tipos de gestores (banqueros privados, asesores independientes, etc.) y sus responsabilidades.
- ◇ Universo de inversión: principales clases de activos y productos financieros ofrecidos en banca patrimonial (renta fija, renta variable, fondos, alternativos, etc.).
- ◇ Perfilamiento integral: alineación entre perfil del cliente y productos/estrategias ofrecidos (conocer al cliente, determinar idoneidad de inversiones).

Parte 2. Banca Patrimonial

(3 SESIONES, 6 HORAS)

Lecturer: **José María de la Torre**, Senior Independent Banker

TEMARIO

- ◇ Mapa del sistema financiero enfocado en patrimonios: cómo encajan bancos, gestoras, aseguradoras y family offices.
- ◇ La pirámide de segmentos de individuos por nivel patrimonial y la oferta bancaria para cada segmento.
- ◇ El Banquero Patrimonial: misión, filosofía de servicio y definición del modelo de negocio en banca patrimonial.
- ◇ Habilidades y conocimientos del banquero privado exitoso: carácter, ética de trabajo (24/7), aprendizaje continuo y experiencia requerida .
- ◇ Organización de la propuesta de valor: apoyo de un equipo multidisciplinario (productos, inversión, crédito, riesgos, cumplimiento) para atender las necesidades integrales del cliente .

Parte 3. Banca Privada

(2 SESIONES, 4 HORAS)

Lecturer: **Fernando Buendía**, Head of Products & Investments,
Santander PB

TEMARIO

- ◇ Definición y objetivos de la banca privada moderna; comparativa con banca patrimonial.
- ◇ Mercados objetivo de banca privada: cómo identificar nichos de clientes potenciales y adaptar la oferta de servicios.
- ◇ Estructura típica de un equipo de banca privada: banqueros, especialistas en inversiones, crédito, compliance, riesgos y marketing, y cómo colaboran .
- ◇ Vehículos de administración patrimonial: contratos de inversión, fideicomisos, sociedades de inversión patrimonial, y family offices (estructura mínima, protocolo familiar, herramientas de agregación de portafolio) .
- ◇ Desarrollo de una estrategia de inversión/asset allocation apropiada para clientes privados; uso de apalancamiento y crédito en la gestión patrimonial.
- ◇ Visión global de las plataformas de wealth management: comparación de modelos de banca privada en distintas geografías y mejores prácticas internacionales.

Parte 4. Ética en la Banca

(1 SESIÓN, 2 HORAS)

Lecturer: **Didier Mena**, Senior Independent Bankert

TEMARIO

- ◇ Fundamentos de ética y conducta profesional aplicados a la gestión patrimonial.
- ◇ Manejo de conflictos de interés, integridad en recomendaciones y cumplimiento de regulaciones (suitability, fiduciary duty).
- ◇ Estándares internacionales (CFA Institute Code of Ethics, etc.) y casos de estudio de dilemas éticos en banca privada.
- ◇ Reputación y confianza: cómo la ética impacta la credibilidad del banco/ asesor y la retención de clientes a largo plazo.

Parte 5. Estructuras Fiduciarias para Individuos & Family Offices

(3 SESIONES, 6 HORAS)

Lecturer:

TEMARIO

- ◇ Introducción a los fideicomisos (trusts): concepto y partes que intervienen; comparación entre trusts anglosajones y fideicomisos mexicanos.
- ◇ Cómo los fideicomisos protegen el patrimonio contra riesgos de confiscación gubernamental y otros riesgos legales.
- ◇ Tipos de trusts: revocables vs irrevocables; dynasty trusts y family trusts para blindar la riqueza multigeneracional.
- ◇ Fideicomisos patrimoniales en México y su regulación; offshore trusts en jurisdicciones clave (Suiza, Islas Caimán, Panamá, Singapur) .
- ◇ Estrategias de protección de activos mediante trusts: proteger ante litigios, impuestos, inestabilidad política.
- ◇ Beneficios fiscales y sucesorios de los trusts: optimización en la transmisión de la riqueza, diferimiento de impuestos y filantropía mediante vehículos fiduciarios.
- ◇ Comparativa global de estructuras fiduciarias: México vs EUA vs Suiza vs Singapur vs Panamá (ventajas, regulaciones clave y tendencias en cada jurisdicción).
- ◇ Casos prácticos: análisis de cómo familias multimillonarias han utilizado trusts y estructuras internacionales para blindar su patrimonio ante diversos escenarios.

Parte 6. Private Wealth Banking & Family Office Strategies

(3 SESIONES, 6 HORAS)

Lecturer: **Giuseppe Bracalello**, UHNWI Senior Banker, BBVA

TEMARIO

- ◇ Integración Banca Privada-Family Office: cómo los bancos privados colaboran o compiten con multi-family offices en la gestión de grandes patrimonios.
- ◇ Modelos híbridos de servicio: coordinación entre banqueros, asesores externos, abogados, y otros proveedores para atender todas las necesidades del cliente.
- ◇ Desarrollo de estrategias personalizadas para UHNWIs: ejemplos de soluciones integrales que combinan inversión, planeación fiscal, filantropía y servicios lifestyle.
- ◇ Tendencias en servicios concierge y de valor agregado para clientes de alto patrimonio (educación financiera Next-Gen, asesoría en arte, asesoría inmobiliaria global, etc.).
- ◇ Innovación en banca patrimonial: uso de big data e inteligencia artificial para segmentación de clientes, oferta de productos a medida y mejora de la experiencia del cliente.
- ◇ Caso de estudio integral: diseño de la estrategia patrimonial para una familia ficticia con activos globales, considerando todos los ámbitos (inversión, impuestos, sucesión, filantropía). Los participantes propondrán soluciones y las compararán con la solución presentada por el experto.



MÓDULO III

Inteligencia Estratégica, Liderazgo y Negociación

4 Sesiones (8 Horas)

Lecturer: **Armando Ríos Piter**, Experto en Inteligencia Estratégica

“En este juego, no gana el que sabe más, gana el que lee mejor la jugada”

Abstract

Un módulo fuera del script financiero. Porque manejar grandes patrimonios implica más que saber de bonos o trusts. Aquí se afila la mente para pensar estratégicamente, comunicar con poder, y negociar como quien ha estado en cuartos donde se mueven miles de millones.

Highlight

Sun Tzu, Clausewitz y Maquiavelo aplicados al mundo del family governance y la sucesión financiera.

Objetivo de Aprendizaje

Desarrollar habilidades de pensamiento estratégico y liderazgo aplicadas al entorno financiero. Tras el módulo, el participante podrá analizar entornos cambiantes con mentalidad estratégica, comunicar eficazmente (tanto internamente como con clientes) para alinear objetivos, y aplicar técnicas de negociación de alto nivel en situaciones complejas, siguiendo marcos conceptuales de líderes militares y empresariales.

TEMARIO:

- ◇ PENSAMIENTO ESTRATÉGICO EN ENTORNOS COMPETITIVOS:
 - ◇ ¿Qué es estrategia y qué la diferencia de la táctica? Importancia de la visión estratégica en negocios financieros (enfoque “ganar o morir” vs crecimiento sostenible).
 - ◇ Frameworks clásicos y contemporáneos: lecciones de grandes pensadores de estrategia militar y empresarial – Clausewitz, Sun Tzu, B.H. Liddell Hart, Maquiavelo aplicadas al mundo financiero.
 - ◇ Conceptos modernos: Océano Azul vs Océano Rojo (innovación disruptiva vs competencia encarnizada) ; Purple Cow (diferenciación extraordinaria en productos/servicios) .
 - ◇ Herramientas prácticas de estrategia (análisis V2R, matrices de decisión, etc.) para definir posicionamiento único en la industria financiera.
 - ◇ Toma de decisiones estratégicas: identificar trampas ocultas en las decisiones y entender por qué incluso buenos líderes toman malas decisiones a veces (sesgos cognitivos, exceso de confianza).

◇ NUEVO PODER, COMUNICACIÓN E INTELIGENCIA COLECTIVA

- ◇ Entender el nuevo contexto de poder en la era de la información: “hiperconectividad”, “hipertransparencia” e “hiperincertidumbre” cómo afectan la forma de liderar organizaciones financieras.
- ◇ Comunicación estratégica 360°: interna (equipos) y externa (clientes, comunidad). La guerra por las narrativas y la importancia de controlar el mensaje clave.
- ◇ Branding personal y organizacional: construcción de una identidad confiable; integración de propósito social (MTP – Massive Transformative Purpose) para inspirar equipos y clientes.
- ◇ Organizaciones exponenciales vs jerárquicas: nuevos modelos de liderazgo colaborativo y redes de trabajo en equipo potenciadas por IA.
- ◇ Liderazgo de influencia vs autoridad formal: cómo motivar y guiar en estructuras menos jerárquicas (casos de éxito en fintechs y startups financieras).

◇ NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES

- ◇ Principios de negociación efectiva en el ámbito financiero: enfoque ganar-ganar, escuchar activamente, entender intereses ocultos de la contraparte.
- ◇ Toda conversación es una negociación – técnicas para lograr acuerdos valiosos en interacciones cotidianas con clientes, colegas y proveedores.
- ◇ Manejo de conflictos y objeciones: estrategias para resolver discrepancias internas (dentro del banco/equipo) y externas (con clientes difíciles) preservando la relación.
- ◇ Caso práctico de negociación: simulación de negociación de una gran cuenta de cliente o de una alianza estratégica, donde los participantes aplican tácticas aprendidas (con debriefing sobre aciertos y áreas de mejora).



MÓDULO IV

Retirement And Succession Planning

3 Sesiones (6 Horas)

Lecturer: **Steve Trautman**, Founder, The Steve Trautman Co (USA)

“Wealth is not what you have, it’s what you preserve and pass on”

Abstract

Aquí se desmitifica la sucesión. No es un testamento. Es una coreografía estratégica de liderazgo, conocimientos, emociones y estructuras legales. Steve Trautman comparte una metodología operativa y real desde el mapeo de silos de conocimiento hasta la implantación de planes de sucesión que funcionen en la vida real.

Highlight

Si no hay sucesión clara, no hay legado. Hay litigios.

Objetivo de Aprendizaje

Aprender a diseñar planes efectivos de sucesión tanto en empresas familiares como en equipos financieros, asegurando la continuidad del liderazgo y la preservación del patrimonio a través de generaciones. Al finalizar, el participante podrá evaluar críticamente los planes de sucesión existentes, identificar brechas, estructurar un equipo sucesor competente y aplicar herramientas para la transferencia ordenada del conocimiento y activos (tanto financieros como empresariales) de una generación a la siguiente.

TEMARIO:

(BASADO EN METODOLOGÍA INTERNACIONAL. CONTENIDO IMPARTIDO EN INGLÉS)

1. Evaluación de planes de sucesión actuales: Cómo analizar los planes de retiro/sucesión vigentes y compararlos con los estándares de la industria, identificando riesgos y áreas de mejora.
2. Formación del equipo sucesor: Criterios para seleccionar al equipo o individuos que liderarán los nuevos planes de sucesión (considerando habilidades técnicas, liderazgo y confianza).
3. Mapeo del conocimiento clave (“Knowledge Silo Matrix”): Analizar el trabajo y las responsabilidades de los líderes actuales para clarificar los bloques de conocimiento que los sucesores deberán dominar en el futuro. Desarrollo de un Knowledge Silo Matrix para guiar la transferencia de conocimientos críticos a cada sucesor.
4. Planes de desarrollo y transición: Diseñar planes de capacitación y mentoring para que el equipo sucesor adquiriera la experiencia necesaria en cada bloque de trabajo identificado. Elaborar un plan de sucesión documentado para cada función clave, con hitos y responsables.
5. Implementación y comunicación del plan: Cómo presentar las nuevas estrategias de sucesión a la organización o familia, obteniendo el buy-in de stakeholders. Mejorar la comunicación intergeneracional y manejar posibles resistencias al cambio en el proceso sucesorio.



MÓDULO V

Filantropía Estratégica

2 Sesiones (4 Horas)

Lecturer: **Ileana López**, Directora De Impacto, Hoteles BF

“Legado no es lo que dejas,
es lo que causas”

Abstract

La filantropía moderna ya no es caridad. Es arquitectura social alineada con la identidad patrimonial. Aquí se exploran fundaciones, impacto social, economía regenerativa y ESG como parte del portafolio. Y se trabaja en cómo traducir valores familiares en vehículos con impacto real y medible.

Highlight:

Esto no se trata de donar. Se trata de invertir en significado.

Nota:

Este módulo integra tanto la perspectiva empresarial (continuidad de empresas familiares o family offices) como la organizacional (bancos/firmas financieras). Incluye discusión de casos reales de sucesión exitosa y lecciones de sucesiones fallidas. Se revisan aspectos complementarios como buy-sell agreements, seguros de key man, y consideraciones fiscales en la transmisión patrimonial.

Objetivo de Aprendizaje:

Entender la evolución de la filantropía tradicional hacia la filantropía estratégica y la inversión de impacto. Los participantes aprenderán a diferenciar los diversos vehículos filantrópicos y a integrarlos en una estrategia patrimonial, alineando las iniciativas filantrópicas con los objetivos financieros y de legado familiar. Se busca que puedan diseñar o evaluar proyectos filantrópicos con métricas de impacto social claras y sostenibles.

TEMARIO:

1. De la caridad tradicional a la filantropía estratégica: Evolución histórica y tendencias actuales, incluyendo la transición hacia la economía regenerativa. Cómo los grandes patrimonios están incorporando objetivos sociales y ambientales en su visión (ESG, impacto social).
2. Inversión de impacto vs Filantropía pura: Diferencias entre buscar retorno financiero + impacto social (impact investing) y la donación sin fines de lucro. Casos de familias que combinan ambos enfoques en la gestión de su riqueza.
3. Vehículos y organizaciones filantrópicas:
 - ◇ Donativos personales directos vs a través de organizaciones.
 - ◇ Fundaciones familiares y corporativas (estructuras, regulación y ventajas fiscales).
 - ◇ Empresas sociales y emprendimientos con propósito (modelo híbrido entre negocio y filantropía) .
 - ◇ Alianzas con ONG y organismos internacionales para potenciar impacto.
4. Diseño de un proyecto de filantropía estratégica: Cómo identificar causas alineadas con los valores familiares, definir teorías de cambio, establecer métricas de éxito (KPIs sociales) y ejecutar proyectos filantrópicos con seguimiento profesional .
5. Caso práctico: Análisis de un caso real de una familia de alto patrimonio que implementó una iniciativa filantrópica significativa (p.ej., creación de una fundación educativa o ambiental). Discusión sobre sus motivaciones, estructura, resultados obtenidos y lecciones aprendidas para inspirar a otros.



MÓDULO VI

Wealth Insurance Strategies

3 Sesiones (6 Horas)

“You don’t insure money.
You insure dynasties”

Lecturer: **Alejandro Legorreta**, CEO, AIR

Abstract

Este módulo abre la caja negra del seguro como instrumento estratégico. No hablamos de pólizas tradicionales, sino de estructuras diseñadas para liquidez post mortem, diferimiento fiscal y protección jurídica de alto nivel. Key man, PPLI, seguros de arte, ciber y reaseguro entran a la mesa.

Highlight

El seguro es el plan B... de quien no puede permitirse perder.

Objetivo de Aprendizaje

Conocer las estrategias avanzadas de seguros empleadas por individuos y familias de alto patrimonio para proteger y optimizar su patrimonio. Al finalizar este módulo, el participante comprenderá cómo integrar soluciones de seguros sofisticadas en la planificación financiera: desde seguros de vida utilizados para estate planning y eficiencia fiscal, hasta coberturas para activos de lujo y estrategias de gestión de riesgos personales y empresariales.

TEMARIO:

♦ SEGUROS PARA ACTIVOS MONETARIOS:

1. Seguros de vida con componente de ahorro para planificación patrimonial – cómo utilizar pólizas de vida para cubrir impuestos sucesorios o proveer liquidez a herederos.
2. Seguros de vida con ahorro para diferimiento fiscal – estructuración de inversiones dentro de pólizas para posponer carga impositiva.
3. Seguros de vida como vehículos de inversión – uso de pólizas como “cajones” de inversión con ventajas fiscales y protección (ej: Private Placement Life Insurance).
4. Seguros de vida Key Person – protección financiera ante fallecimiento de socios o personas clave en empresas familiares.
5. Seguros de gastos médicos mayores – cobertura de salud premium para proteger el capital familiar ante enfermedades catastróficas.

♦ SEGUROS PARA ACTIVOS FÍSICOS:

1. Seguros para bienes personales de lujo: cobertura de yates, aviones privados, autos de colección, caballos de alto valor, joyas, obras de arte, etc. (riesgos y consideraciones especiales en sus pólizas)

2. Seguros empresariales: pólizas multirriesgo para empresas familiares, cobertura de activos industriales o comerciales, seguros de interrupción de negocio, etc.
3. Seguros de responsabilidad civil (civil personal y profesional) – protección ante potenciales demandas que puedan afectar el patrimonio del individuo o familia.

◇ INTEGRACIÓN EN LA ESTRATEGIA PATRIMONIAL:

1. Cómo determinar la suma asegurada adecuada y el tipo de seguro según el perfil del cliente y su exposición a riesgos (matriz de riesgos personal/familiar).
2. Uso de cautivas de seguros para familias empresarias (estructuras offshore para auto-asegurarse de manera eficiente).
3. Reaseguro e involucramiento en mercados internacionales de seguros para coberturas excepcionales.
4. Tendencias en seguros para HNWIs: cyber insurance personal, seguros de arte con valoración dinámica, seguros paramétricos para eventos climáticos, etc.
5. Casos de estudio: Ejemplo de planificación integral donde seguros de vida, salud y patrimoniales se combinaron para salvaguardar el legado familiar ante distintos escenarios (fallecimiento, incapacidad, litigios, desastres).



MÓDULO VII

Tax-Wise Investing

4 Sesiones (8 Horas)

Lecturer: **Alejandro Santoyo**, Socio, **Ritch Mueller**

“A dollar saved in taxes is a dollar earned—without risk”

Abstract

La eficiencia fiscal no es un lujo, es una obligación. Este módulo destraba los secretos que no enseñan en las casas de bolsa: diferimiento de impuestos, estructuras internacionales, uso de pérdidas fiscales, wrappers, trusts, y compliance global (FATCA, CRS, AML). Todo de la mano de uno de los fiscalistas más reconocidos del continente.

Highlight

Sin estrategia fiscal, cualquier rendimiento está inflado. Aquí aprendes a jugar con reglas globales, pero con mente local.

Objetivo de Aprendizaje

Dominar las estrategias fiscales que maximizan el rendimiento después de impuestos de las inversiones y la estructura patrimonial. Al terminar este módulo, el participante podrá identificar oportunidades de optimización fiscal en portafolios (ej.: diferimiento de impuestos, uso eficiente de pérdidas fiscales), diseñar estructuras internacionales legales para minimizar la carga impositiva (offshore vs onshore), y comprender las obligaciones de cumplimiento global (FATCA, CRS) para asegurar la transparencia sin sacrificar eficiencia. También sabrá cómo mantenerse actualizado ante cambios fiscales y aprovechar innovaciones financieras con sus implicaciones tributarias.

TEMARIO:

♦ ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN TAX-WISE:

1. Estrategia de impuestos sobre rendimientos: Uso de cuentas exentas/deferidas (ej.: wrappers, fondos de inversión especializados), créditos fiscales y estructuración de portafolios para convertir ingresos ordinarios en ganancias de capital (que puedan gozar de tasas menores).
2. Diferimiento de ganancias de capital: Técnicas para posponer eventos gravables – reinversión de utilidades, 1031 exchanges inmobiliarios, rollover de portafolio, etc.
3. Uso de pérdidas fiscales para compensación: Estrategias de tax-loss harvesting en portafolios bursátiles; coordinación con el calendario fiscal para realizar minusvalías que compensen plusvalías.
4. Estrategias globales y offshore: Implementación de estructuras internacionales (trusts offshore, sociedades en jurisdicciones de baja tributación) para lograr eficiencia fiscal manteniendo cumplimiento. (Comparativa de regímenes fiscales y tratados para evitar doble tributación entre distintas jurisdicciones).

♦ GESTIÓN PATRIMONIAL Y PLANIFICACIÓN SUCESORIA FISCAL:

1. Vehículos de inversión patrimonial: Cómo elegir entre fideicomisos, fundaciones privadas, sociedades familiares y otras entidades para administrar el patrimonio con eficiencia fiscal.

2. Planeación sucesoria internacional: Uso de estructuras legales / fiscales para la transmisión de la riqueza – trusts testamentarios, donaciones en vida vs herencias, seguros, etc. – minimizando impuestos sobre herencias / donaciones.
3. Estrategias para blindar el patrimonio familiar ante impuestos y reclamaciones: figuras como family limited partnerships, seguros de vida envolventes, donaciones escalonadas, etc.

◇ CUMPLIMIENTO Y TRANSPARENCIA FISCAL (TAX COMPLIANCE):

1. Obligaciones de reporte global: CRS (Common Reporting Standard), FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) – alcance y requisitos para instituciones y contribuyentes .
2. Repatriación de capitales: Régimen fiscal sobre activos en el extranjero; estrategias para regularizar activos no declarados; amnistías fiscales y sus riesgos.
3. Prevención de lavado de dinero y fraude fiscal: Políticas AML/KYC en wealth management, detección de estructuras abusivas (ej.: Panama Papers), cooperación internacional (OCDE, BEPS).
4. Auditorías fiscales y gestión de riesgos: Preparación ante auditorías a personas/familias de alto patrimonio ; manejo de controversias y litigios fiscales (protocolo ante requerimientos, negociación de créditos fiscales).
5. Defensa fiscal estratégica: Uso de opiniones legales, acuerdos preventivos con autoridades (APA), arbitrio internacional; protección legal de activos ante contingencias fiscales.

◇ ACTUALIZACIÓN Y TENDENCIAS FISCALES:

1. Reformas fiscales recientes: Repaso de cambios fiscales locales e internacionales que impactan a HNWLs (ej. nuevas tasas, impuestos al patrimonio, cambios en exenciones sucesorias).
2. Tendencias globales en fiscalidad patrimonial: Intercambio automático de información, iniciativas de impuesto mínimo global, mayor escrutinio a family offices y trusts; cómo anticipar estos cambios.
3. Innovaciones en productos financieros y su tratamiento fiscal: inversiones en criptomonedas y retos para su tributación; activos digitales y tokenización de activos tradicionales; productos estructurados y sus ventajas fiscales potenciales.
4. Tecnología al servicio de la fiscalidad: WealthTech para optimización fiscal y planificación (software de tax-loss harvesting, plataformas de planificación sucesoria); uso de AI/analytics para identificar oportunidades personalizadas de ahorro fiscal.
5. Criptoactivos y fiscalidad emergente: Implicaciones fiscales de trading con criptomonedas, NFTs y activos digitales; posturas de distintos países y reguladores; obligaciones de reporte y posibilidades de planificación.



MÓDULO VIII

Mercados Financieros Públicos

23 Sesiones (46 Horas)

Lecturers:

- ♦ Antonio Castaño, Director de Tesorería
- ♦ Oriol Bosch Par, Former CEO, Mexican Stock Exchange
- ♦ Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices
- ♦ Rodrigo Román, Partner NSC Asesores

“Markets don’t reward opinions.
They reward decisions”

Abstract:

Este es el músculo operativo de la gestión patrimonial. Aprendes a leer el mercado, armar posiciones, cubrir riesgos, tomar views informados y ejecutar. Desde FX y tasas hasta equity global, ETFs, derivados y estructurados. Todo con ejercicios reales, portafolios simulados y lógica institucional.

Highlight:

Es quirúrgico. Te forma para entrar con decisión y salir con inteligencia.

Nota:

Este módulo extenso se divide en 5 partes, cubriendo las principales áreas de los mercados públicos: Divisas, Renta Fija, Renta Variable, ETFs, y Derivados. Incluye talleres prácticos en cada sección.

Objetivo de Aprendizaje:

Profundizar en el funcionamiento de los mercados financieros públicos y adquirir capacidad analítica para tomar decisiones de inversión y cobertura informadas. Al completar este módulo, el participante dominará los fundamentos y estrategias en divisas (FX), renta fija, renta variable y derivados/ETFs, pudiendo evaluar instrumentos en distintos mercados, entender la dinámica global vs local (emergentes vs desarrollados) y construir estrategias de portafolio tácticas (trading) y estratégicas (asset allocation) en el mercado público.

Parte 1. FX

(4 SESIONES, 8 HORAS)

Lecturer: **Antonio Castaño**, Senior Banker

TEMARIO

1. Introducción a FX: Rol del mercado cambiario en las carteras patrimoniales; motivaciones típicas para usar divisas (diversificación, cobertura, especulación) . Ejemplo motivador: impacto del tipo de cambio USD/MXN en un portafolio mexicano.

2. Conceptos base: Moneda base vs moneda cotizada; portafolio neutro en moneda – importancia de evaluar rendimientos en la moneda base del cliente.
3. Vista de mercado (“market view”) y consenso: Cómo responder a la clásica pregunta del cliente: “¿Dónde ves el dólar en X tiempo?”. Qué es el consenso de mercado y dónde obtenerlo; cuándo tener una visión propia es útil y cómo expresarla en estrategia.
4. Instrumentos de cobertura cambiaria:
 - ◇ Fondos y ETFs de cobertura (monedas refugio, etc.).
 - ◇ Futuros de divisas en MexDer, CME – funcionamiento básico y uso práctico.
 - ◇ Forwards vs swaps de divisas – ventajas según caso.
 - ◇ Opciones sobre tipo de cambio – estrategias de protección ante devaluación (puts) o aprovechamiento de apreciación (calls).
5. Gestión de Riesgo en FX: Concepto de VAR cambiario en un portafolio, correlación FX con otros activos; estrategias de cobertura parcial vs total; costo de oportunidad de coberturas.
6. Caso práctico: Diseño de una estrategia para cubrir la exposición al USD de un portafolio mexicano ante distintos escenarios (¿cubrir o no cubrir? ¿con forwards o opciones? Discusión grupal).

Parte 2. Mercado de Renta Fija (Fixed Income)

(6 SESIONES, 12 HORAS)

Lecturer: **Antonio Castaño**, Senior Banker

TEMARIO

1. Introducción a Renta Fija: Visión general de los instrumentos de deuda: gubernamentales vs corporativos, locales vs internacionales. Importancia de la renta fija en la preservación de capital y generación de ingresos para patrimonios.
2. Estructura del mercado de bonos: Emisores principales, mercado primario vs secundario, cómo se forman las tasas (estructura por plazos, yield curve).
3. Tipos de bonos y sus características: Bonos cupón fijo, cupón flotante, zero-coupon, Udibonos (bonos indexados a inflación), Eurobonos, bonos High Yield, etc. Ventajas y riesgos de cada tipo.
4. Portafolio neutral y desviaciones: Concepto de portafolio de renta fija neutral (según benchmark de mercado) y posibles sobre o sub-ponderaciones tácticas.

5. Fuentes de información y análisis: Principales fuentes para seguimiento de tasas (Bloomberg, Reuters); interpretación de comunicados de bancos centrales, calificaciones crediticias, etc.
6. Formulación de una visión (view) en renta fija: Cómo formar una opinión sobre la dirección de las tasas de interés y diferenciales de crédito; y cómo expresar esa visión mediante trades (p.ej., steepeners vs flatteners en la curva, posición larga en bonos corporativos vs gubernamentales).
7. Instrumentos y estrategias de renta fija:
 - ◇ Fondos y ETFs de bonos (cortoplazo vs largo, grado de inversión vs HY).
 - ◇ Instrumentos gubernamentales mexicanos: Cetes, Bonos M, Udibonos – características y casos de uso .
 - ◇ Bonos corporativos locales vs extranjeros; eurobonos de mercados emergentes.
 - ◇ Operaciones con repos y valores gubernamentales para gestionar liquidez.
 - ◇ Estrategias a lo largo de la curva: posicionamientos en distintos plazos para aprovechar pendientes de curva .
 - ◇ Estrategias entre curvas: diferenciales entre curvas de distintos países (operaciones de spread entre Treasuries vs bonos M, etc.).
8. Impacto macroeconómico en renta fija: Cómo las decisiones de política monetaria (Fed, Banxico, ECB) impactan valuaciones de bonos. Interpretando indicadores económicos (inflación, PIB) en términos de expectativas de tasas.
9. Innovaciones en renta fija: Bonos Evergreen, bonos sostenibles/verde y su creciente demanda, plataformas electrónicas de deuda privada.
10. Caso práctico: Simulación de manejo de un portafolio de renta fija ante un escenario de alza de tasas: los participantes deben reequilibrar duración y credit spread; análisis del desempeño resultante y discusión.

Parte 3. Global Equity Markets

(5 SESIONES, 10 HORAS)

Lecturer: **José Oriol Bosch Par**, Former CEO Mexican Stock Exchange

TEMARIO

1. Introducción al mercado accionario: Estructura y funcionamiento de los mercados de renta variable; diferencias clave entre mercados desarrollados y emergentes. Principales participantes: market makers, brokers, asset managers, hedge funds, institucionales y family offices. Rol de bolsas de valores tradicionales vs plataformas alternativas (dark pools, ECNs, direct listings).
2. Dinámica bursátil y formación de precios: Oferta y demanda de acciones factores que influyen en los precios (resultados corporativos, noticias, flujo de fondos) . Ciclos de mercado (bull vs bear markets) y volatilidad; interpretación de flujos de inversión institucional vs retail Impacto de tasas de interés y entorno macro en las valuaciones de equities.
3. Estrategias de inversión en acciones: Value vs Growth, Momentum, Contrarian, Factor Investing – características y desempeño relativo de cada enfoque. Uso de ETFs inteligentes (Smart Beta) para replicar factores cuantitativos en portafolios . Tendencias de inversión responsable ESG en renta variable y su efecto en portafolios y rendimientos.
4. Análisis fundamental y valuación: Cómo evaluar empresas mediante estados financieros (ingresos, utilidades, balance, flujos de efectivo) Multiplicadores de mercado (P/E, EV/EBITDA, P/B, Div. Yield) y su interpretación. Modelos de valuación intrínseca: flujos descontados (DCF), modelo de Gordon, análisis de comparables . Importancia de los earnings calls y proyecciones de las empresas en la toma de decisiones de inversión.
5. Eventos corporativos y mercados de capitales: Proceso y efecto de las Ofertas Públicas Iniciales (IPOs) en portafolios dilución vs nuevas oportunidades . SPACs (Special Purpose Acquisition Companies): cómo funcionan, riesgos y oportunidades asociadas . Fusiones & Adquisiciones (M&A) y su impacto en los precios de acciones (primas, sinergias) . Tendencias en private equity y su influencia en mercados públicos (empresas que postergan IPO, etc.).
6. Derivados de equities y estructurados: Opciones sobre acciones – uso de calls y puts para cobertura (ej: covered calls para generar ingresos, protective puts para limitar pérdidas) y para especulación apalancada . Futuros sobre índices bursátiles y CFDs – accesibilidad y riesgos . Productos estructurados con subyacentes de equities (notas estructuradas, certificados con pago ligado a desempeño de acciones) . Estrategias de arbitraje con derivados en mercados locales vs internacionales.

7. Mercados accionarios: LatAm vs Global: Características de mercados emergentes en Latinoamérica (México, Brasil, Chile) vs mercados desarrollados (EEUU, Europa, Asia). Oportunidades y riesgos específicos en China, India, Brasil, México . Instrumentos para acceder a mercados internacionales desde México: ADRs/GDRs, ETFs globales, plataformas internacionales . Análisis de tendencias macro y geopolíticas y su efecto en bolsas globales (ej.: políticas comerciales, pandemias, conflictos).

Parte 4. TRACs & ETFs

(2 SESIONES, 4 HORAS)

Lecturer: **Mariana Garza**, Business Development | Family Offices

TEMARIO

1. Introducción a TRACs (Tracking Stocks) y ETFs: Diferencias entre TRAC (títulos referenciados a acciones, propios del mercado mexicano) y ETFs (fondos cotizados internacionales). Evolución de la oferta de ETFs locales e internacionales disponibles para inversionistas mexicanos.
2. Ventajas de los ETFs en portafolios HNWI: Diversificación instantánea, liquidez intradía, bajo costo. Cómo utilizar ETFs para implementar views tácticos (sectoriales, geográficos, de factores) sin necesidad de stock-picking directo.
3. Tipos de ETFs: Replicación física vs sintética; ETFs de renta fija, de commodities, apalancados e inversos; riesgos a considerar en cada caso (tracking error, liquidez del subyacente, etc.).
4. Mercado de ETFs/ETNs local: Análisis de los principales ETFs listados en BMV/BIVA (NAFTRAC y otros) y su rol en portafolios locales. Uso de CKDs, CERPIs y otros instrumentos estructurados mexicanos para acceder a sectores privados a través del mercado público.
5. TRACs temáticos y estructurados: Ejemplos de TRACs sobre índices extranjeros (S&P500, Dow) y sobre canastas personalizadas; consideraciones fiscales para residentes en México.
6. Caso práctico/taller: Construcción de un portafolio 100% a través de ETFs para un perfil moderado global. Selección justificada de 5-6 ETFs (renta fija global, equity USA, equity emergente, REITs, oro, etc.), discusión sobre resultados esperados vs portafolio tradicional de acciones/bonos.

Parte 5. Derivados y Productos Estructurados (Administración y Protección de Portafolios para Gestión Patrimonial y Family Offices)

(6 SESIONES, 12 HORAS)

Lecturer: **Rodrigo Román**, Partner, NSC Asesores

TEMARIO

1. Introducción a los Derivados Financieros: Definición y tipos: forwards, futuros, opciones, swaps – sus características y usos básicos. Diferencias entre derivados OTC vs listados en bolsa (ventajas de flexibilidad vs estandarización). Principales participantes del mercado de derivados: hedgers (hedge funds, empresas) vs especuladores vs arbitadores. Aplicaciones prácticas en la gestión patrimonial: coberturas de tasas de interés, de tipos de cambio, etc.
2. Estrategias con opciones y futuros en portafolios: Uso estratégico de calls y puts para cobertura de portafolios (protective puts para limitar caídas, covered calls para generar flujo). Spreads comunes (call spreads, collar financiero) para limitar riesgos a bajo costo. Cobertura de carteras de renta fija con futuros sobre bonos; cobertura de acciones con índices (mini S&P, etc.). Estrategias de arbitraje con derivados en distintos mercados (mispricing relativo). Caso: Cobertura de un portafolio multi-activo ante un shock de mercado, con opciones y futuros – diseño y evaluación de resultados.
3. Productos Estructurados en Wealth Management: Definición y tipos de productos estructurados – notas estructuradas, certificados con rendimiento ligado a activos subyacentes, combinaciones de derivados. Estructura típica: componente de deuda + opciones para lograr protección de capital con upside limitado. Productos “principal protected” vs de rendimiento mejorado (yield enhancement).
 - ◇ Notas autocallables, dual currency deposits, bonos convertibles, etc.: funcionamiento y ejemplos.
 - ◇ Productos híbridos: combinaciones de derivados multi-activo para perfil específico (ej. nota ligada a bolsa + cobertura cambiaria).
 - ◇ Estructuración personalizada: Cómo adaptar productos estructurados a perfiles UHNWI (ej: crear una nota a la medida con subyacente en acciones preferidas del cliente, protección del 95% del capital y cupón contingente).

4. Derivados en cobertura de riesgos patrimoniales: Uso de swaps de tasas para blindar de tasas flotantes en créditos de grandes montos; derivados de commodities para proteger portafolios con exposición indirecta (ej.: productor agrícola en la familia) . Implementación de estrategias de cobertura multi-factor (ej.: cobertura simultánea de portafolio con derivados de FX y commodities) . Gestión de la volatilidad: cómo la volatilidad implícita afecta el precio de las opciones y qué hacer en entornos de alta volatilidad.
5. Nuevas tendencias en derivados globales: Cripto-derivados – futuros y opciones sobre Bitcoin y otras criptos, cómo se están usando en portafolios innovadores . Derivados climáticos y de seguro (cat bonds) como herramientas emergentes. Productos estructurados sostenibles (ESG): notas estructuradas vinculadas a índices ESG o con cláusulas de financiamiento verde . Tokenización de derivados: uso de smart contracts para crear derivados descentralizados . Cambios regulatorios recientes y su impacto en la disponibilidad y uso de derivados complejos.
6. Workshop: Casos prácticos en tiempo real: Ejercicios con datos reales del mercado:
 - ◇ Diseñar un covered call sobre una posición accionaria existente y un protective put sobre otra – evaluar resultados en distintos escenarios.
 - ◇ Simular la cobertura de un portafolio multi-activo ante crisis (p. ej. pandemia) con distintos derivados (futuros S&P, opciones oro, etc.) .
 - ◇ Evaluación de escenarios: Participantes analizarán cómo distintos choques (subida de tasas, devaluación) afectan derivados específicos y propondrán ajustes en las coberturas.



MÓDULO IX

Private Markets & Alternative Investments

35 Sesiones (70 Horas)

Lecturers:

- ♦ Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices
- ♦ Carlo Lombardo, Country Head, LarrainVial
- ♦ José Luis Birlain, Crypto Catalyst, Bitso
- ♦ Rodrigo Sánchez Lerma, VP Venture Capital, Fondo de Fondos
- ♦ Jaume Bonet, Finance & Management, EADA Business School Barcelona
- ♦ Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices
- ♦ Eugene Towle, Director, Softec
- ♦ Luis Seco, Partner, Sygma Analysis
- ♦ Ariel Fischman, Partner & CEO, 414 Capital

“Liquidity is not a bug. It’s a premium”

Abstract

Aquí está el edge. Este módulo es para quienes ya entienden los mercados públicos y ahora buscan profundidad: private equity, venture capital, deuda privada, real estate, activos digitales, hedge funds y fondos evergreen. No es un catálogo de productos. Es una hoja de ruta para construir estrategias reales con activos no tradicionales.

Highlight

Si tu portafolio no tiene exposición privada, no estás optimizando retorno ni diversificando riesgo como podrías.

Nota

Este módulo se divide en 10 partes, cubriendo desde deuda privada y activos digitales hasta capital privado, bienes raíces, hedge funds y fondos “evergreen”. Se enfatiza el análisis de casos de inversión privada reales y la construcción de portafolios alternativos.

Objetivo de Aprendizaje

Obtener un conocimiento exhaustivo de las inversiones en mercados privados y activos alternativos, y cómo incorporarlas estratégicamente en el patrimonio. Al finalizar, el participante sabrá evaluar oportunidades en deuda privada, activos digitales (crypto), private equity, venture capital, real estate, hedge funds y estructuras innovadoras como fondos evergreen. Desarrollará habilidades para analizar empresas no cotizadas (modelaje financiero, valuación), estructurar acuerdos de inversión y comprender las particularidades de riesgo, liquidez y retorno de estos activos no tradicionales.

Parte 1. Introducción a los Activos Alternativos

2 SESIONES (4 HORAS)

Lecturer: **Mariana Garza**, Intermediarios & Family Offices

Abstract

Los activos alternativos se han consolidado en la última década como un componente clave en los portafolios globales, expandiéndose rápidamente en volumen y alcance. A nivel mundial, el capital invertido en alternativas ha crecido a aproximadamente \$22 billones de dólares (trillions en inglés), representando ya cerca del 15% de los activos financieros globales . Este crecimiento ha sido impulsado por la búsqueda de diversificación, rendimientos superiores a los mercados públicos y la entrada de nuevos inversionistas (fondos de pensión, oficinas familiares e individuos de alto patrimonio) atraídos por oportunidades fuera del ámbito bursátil tradicional. Se espera que la expansión continúe: proyecciones recientes indican que los activos alternativos globales podrían alcanzar \$29–30 billones para 2029 , reflejando una tasa anual compuesta cercana al 8–9%. Este auge ha venido acompañado de mayor sofisticación en la industria, con gestores desarrollando estructuras innovadoras y los inversionistas demandando más transparencia y liquidez en sus inversiones alternativas.

Por sectores, Private Equity (capital privado) se ha posicionado como el mayor segmento de inversiones alternativas a nivel global . Los fondos de private equity administraban alrededor de \$5.8 billones en activos al cierre de 2023 , y se proyecta que esa cifra se duplique a ~\$12 billones para 2029 gracias a tendencias estructurales como la participación creciente de inversionistas no tradicionales. El venture capital (capital de riesgo), enfocado en startups y empresas emergentes, también ha crecido rápidamente – sus activos bajo gestión rondaron los \$3.1 billones a inicios de 2024, si bien su ritmo de expansión se ha moderado en comparación con años anteriores . Los hedge funds (fondos de cobertura), tradicionalmente dominantes en el espacio alternativo, gestionan cerca de \$4.9 billones a nivel global (Q3 2024) tras recuperarse con rendimientos promedio cercanos al 10% anual en 2024 . Entre los activos reales, los fondos privados inmobiliarios manejan aproximadamente \$1.6–1.7 billones (se espera que alcancen \$2.2 billones en 2028) , mientras que los fondos de infraestructura suman del orden de \$1 billón (con proyecciones de llegar a \$1.7 billones a 2028) .

Asimismo, la deuda privada –préstamos directos, mezzanine y otras formas de crédito no bancario– supera ya los \$1.6 billones en activos y se perfila como el segmento de mayor crecimiento relativo (posiblemente duplicando su tamaño de 2022 a 2028) . Incluso categorías especializadas como recursos naturales (ej. energía, minería) y activos digitales han ganado terreno como alternativas no tradicionales. En conjunto, estos sectores configuran un panorama alternativo diverso, cuyo “market mix” muestra a private equity como el jugador principal seguido de hedge funds, venture capital, bienes raíces, deuda privada e infraestructura, cada uno contribuyendo con una porción significativa del total de activos alternativos gestionados.

Objetivos de Aprendizaje

Al finalizar este módulo, los participantes podrán:

Comprender el panorama global de los activos alternativos, identificando sus principales categorías (capital privado, capital de riesgo, fondos de cobertura, deuda privada, activos reales, etc.) y su rol dentro de una cartera diversificada.

Analizar las tendencias recientes en la industria de inversiones alternativas – incluyendo el crecimiento de los activos bajo gestión, rendimientos históricos y previsiones – apoyándose en datos actualizados .

TEMARIO

1. Por qué FO y HNWI son el “hit” ahora
 - ◇ Descorrelación y dispersión de retornos: buscan alfa donde los mercados públicos están más eficientes.
 - ◇ Menor “ruido” de mark to market: reportes suavizados en PE/infra/real estate privado ayudan a la tolerancia al riesgo de familias.
 - ◇ Inflación y flujo: activos reales (rentas, peajes, energía) como cobertura y fuente de ingresos.
 - ◇ Acceso y estatus: co-investments, side letters, clubes. El acceso es valor percibido, no solo retorno.
 - ◇ Generational wealth transfer: nuevas generaciones más abiertas a VC, digital, impacto.
 - ◇ Productos más “consumibles”: feeders, evergreen/interval funds, plataformas digitales, mínimos más bajos, documentación más digerible.

◇ Eficiencias fiscales y de planeación patrimonial: wrappers y fideicomisos adecuados a cada jurisdicción.

2. Por qué “personas físicas” están accediendo más

- ◇ Estructuras semi-líquidas (interval/tender-offer funds, evergreen private credit).
- ◇ Plataformas de feeders y fondos de fondos que democratizan tickets.
- ◇ Vehículos listados/negociables (p. ej. REITs/FIBRAs) y securitización temática.
- ◇ Tokenización/fraccionamiento de activos reales y participaciones de fondos, en evolución.
- ◇ Regulación más clara sobre suitability y acceso “semiprofesional”.

Parte 2. Private Debt

2 SESIONES (4 HORAS)

Lecturer: Carlo Lombardo, Country Manager, LarrainVial

TEMARIO

1. Mercado de deuda privada: Crecimiento y evolución del private debt globalmente – auge de fondos de deuda privada post-crisis 2008 . Tipos de estrategias (direct lending, mezzanine, distressed debt) y su rol en asset allocation patrimonial.
2. Características de la deuda privada: Diferencias respecto a deuda pública: iliquidez, estructura de tasas (flotantes generalmente), covenants, seniority. Perfil riesgo-retorno y correlación con otros activos.
3. Tipos de vehículos de private debt: fondos de deuda directa, business development companies (BDCs), plataformas de crowdlending para HNW. Cómo evaluar un fondo de deuda privada (track record, equipo gestor, estrategia sectorial).
4. Due diligence en préstamos privados: Análisis crediticio sin calificación crediticia pública – métricas clave (EBITDA, cobertura de intereses, garantías). Gestión de carteras de múltiples préstamos para diversificar riesgo.
5. Caso práctico: Evaluación de una oportunidad de inversión en un fondo de deuda privada regional – lectura de memorándum de oferta, identificación de riesgos (morosidad, recuperación) y estimación de rendimientos esperados vs un bono corporativo público equivalente.

Parte 3. Digital Assets

4 SESIONES (8 HORAS)

Lecturer: **José Luis Birlain**, **Crypto Catalyst**, BITSO

TEMARIO

1. Criptoactivos más allá de Bitcoin: Panorama de las principales criptomonedas alternativas (Altcoins) – Ethereum, Solana, Monero, Decred, Dogecoin, etc. ¿Qué problemas buscan resolver y cómo difieren de Bitcoin?. Concepto de forks (bifurcaciones): diferencia entre hard fork vs soft fork, con ejemplos (Bitcoin vs Bitcoin Cash; Ethereum vs Ethereum Classic).
2. Ethereum y los contratos inteligentes: Protocolo de Ethereum, rol del token ETH y concepto de Gas fees . Smart contracts y su aplicación en DeFi (finanzas descentralizadas); organizaciones autónomas descentralizadas (DAOs) y dApps.
3. Stablecoins: Criptomonedas de valor estable stablecoins respaldadas por activos (USDT, USDC) vs stablecoins algorítmicas (DAI, UST) . Riesgos (colateralización, quiebres de paridad) y potencial de CBDCs (monedas digitales de bancos centrales).
4. NFTs y activos digitales coleccionables: Qué son los NFTs, contexto histórico de su surgimiento . Aplicaciones en arte digital (CryptoPunks, Bored Ape Yacht Club), música, gaming y metaverso . Valoración de NFTs: métricas (rareza, comunidad, utilidad). Inversión en arte digital vs arte físico.
5. DeFi & Web3: Visión general de plataformas DeFi (Uniswap, Aave, Compound): préstamos, yield farming, liquidez descentralizada. Cómo pueden transformar servicios financieros tradicionales. Oportunidades y riesgos para inversores privados (rug pulls, smart contract risk).
6. Regulación y seguridad: Panorama regulatorio de criptoactivos en el mundo (EE.UU., Europa, El Salvador, México). Obligaciones fiscales emergentes sobre ganancias crypto. Custodia de activos digitales: billeteras frías vs calientes, riesgos de hackeo y cómo mitigarlos.
7. Caso práctico/discusión: ¿Debe un Family Office invertir en crypto? Se presenta el caso de una familia que destina 2% de su portafolio a activos digitales en 2020 y su evolución a 2025. Los participantes analizan resultados, volatilidad soportada y discuten lineamientos para una política de inversión en crypto responsable.

Parte 4. Modelaje Financiero y Valuación de Empresas

6 SESIONES (12 HORAS)

Lecturer: **Rodrigo Sánchez Lerma**, VP Venture Capital, Fondo de Fondos

TEMARIO

1. Revisión de estados financieros: Lectura e interpretación profunda de estados financieros de empresas (estado de resultados, balance general, flujo de efectivo) orientado a identificar palancas de valor y riesgo. Ajustes típicos en empresas privadas (remuneraciones de dueños, gastos no operativos) para análisis objetivo.
2. Proyecciones financieras: Elaboración de supuestos clave (crecimiento de ingresos, márgenes, CAPEX, capital de trabajo) y construcción de proyecciones a varios años. Técnicas de modelaje en Excel: estado de resultados proyectado, balance proyectado, modelo de 3 estados integrados.
3. Valuación por Flujos Descontados (DCF): Cálculo del WACC para empresas privadas (estimación de costo de capital en mercados sin liquidez), determinación de flujos libres relevantes y horizonte explícito vs valor residual. Sensibilización del modelo ante cambios en supuestos.
4. Valuación por múltiplos de mercado: Identificación de múltiplos comparables para la empresa (EV/EBITDA, P/E, EV/Ventas) usando empresas públicas similares o transacciones privadas recientes. Ajuste de múltiplos por tamaño, liquidez, control, etc.
5. Análisis de escenarios y simulaciones: Uso de tablas de sensibilidad para ver impacto en valoración de diferentes escenarios (mejores/peores casos). Introducción a simulaciones Monte Carlo para evaluar probabilidad de distintos rangos de valuación.
6. Preparación para inversión PE/VC: Cómo presentar un modelo financiero a un comité de inversión: highlights, supuestos críticos, y story detrás de los números. Red flags comunes a detectar en modelos de emprendedores.
7. Caso integrador: Los participantes, en equipos, realizarán el modelaje financiero simplificado de una empresa mediana real (con datos proporcionados), estimarán su valor y presentarán una recomendación de inversión (invertir o no, y en qué términos). Feedback de expertos del módulo.

Parte 5. Private Equity & Venture Capital

5 SESIONES (10 HORAS)

Lecturer: **Jaume Bonet**, Finance & Management, EADA Business School
Barcelona

TEMARIO

1. Introducción al Capital Privado: Distinción entre Private Equity (PE) y Venture Capital (VC): etapas de la empresa (VC en startups tempranas de alto crecimiento; PE en empresas maduras o en situaciones especiales). Papel de PE/VC en portafolios de grandes patrimonios – potencial de altos retornos a cambio de iliquidez y riesgo elevado.
2. Proceso de inversión en PE/VC: Deal flow cómo se originan oportunidades (bancos de inversión, redes, acercamientos directos) ; evaluación inicial y term sheet no vinculante ; due diligence profunda (financiera, legal, de mercado) ; negociación de precio y condiciones ; cierre de la transacción. Importancia de acuerdos de confidencialidad (NDA) y cartas de intención (LOI) en etapas iniciales.
3. Estructuración de la inversión: Tipos de instrumentos en PE/VC – acciones preferentes, notas convertibles, equity vs quasi-equity. Cláusulas clave: derechos de arrastre y acompañamiento, antidilución, liquidez preferente, earn-outs, periodos de lock-up, etc. (cómo protegen al inversor y al emprendedor).
4. Gestión y creación de valor: Rol del inversor tras la inversión – gobierno corporativo (puestos en consejo), apoyo estratégico (network, profesionalización), seguimiento a desempeño. KPI operativos a monitorear en VC vs planes de reestructura en PE (casos de leveraged buyouts).
5. Salida (Exit): Opciones de monetización: venta estratégica a corporativo, venta secundaria a otro fondo, Oferta Pública Inicial (IPO), o recapitalización. Factores que maximizan valoración a la salida (crecimiento logrado, múltiplos de mercado, timing).
6. Panorama global de PE/VC: Tendencias recientes – mega-fondos globales, mayor participación de family offices en rondas de VC, sectores calientes (fintech, biotech, IA). Peculiaridades del mercado latinoamericano vs EUA/Europa (menor profundidad, pero crecimiento acelerado).

Parte 6. Evergreen Funds

1 SESIÓN (2 HORAS)

Lecturer: Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices

TEMARIO

1. ¿Qué es un fondo “Evergreen”? Definición de fondos de inversión de duración indefinida, sin fecha fija de término ni distribución obligatoria de capital. Cómo difieren de los fondos tradicionales con plazo definido (closed-end funds típicos de PE).
2. Ventajas y consideraciones: Ventajas para familias de largo plazo: alineación con visión multigeneracional, capacidad de reinversión continua, flexibilidad para vender participaciones si se dispone mercado secundario. Desafíos: valoración continua de activos ilíquidos, liquidez para rescates, gobierno del fondo a perpetuidad.
3. Casos de uso: Ejemplos de Evergreen structures utilizadas por family offices o instituciones (ej.: fondos de legado en universidades, estructuras en que la familia mantiene capital rotando inversiones sin liquidar). Cómo se ha implementado en algunas jurisdicciones (LPs abiertas, trusts de inversión continuos).
4. Impacto en la gestión patrimonial: Cómo un vehículo evergreen puede servir para preservar el patrimonio indefinidamente, evitando presiones de venta y permitiendo enfoque en ingresos recurrentes. Discusión sobre si estos vehículos pueden sustituir en parte a trusts tradicionales o foundations.
5. Tendencias: Crecimiento de fondos evergreen en private equity inmobiliario (open-ended core real estate funds), iniciativas de firmas globales ofreciendo estructuras semiperpetuas para clientes privados, etc.
6. Discusión final: ¿Es realmente “infinito” el horizonte? Análisis de riesgos de muy largo plazo: cambios generacionales, fiscales o regulatorios que puedan afectar a estas estructuras en décadas. Consejos para familias considerando establecer un evergreen fund propio.

Parte 7. Real Estate

4 SESIONES (8 HORAS)

Lecturer: **Eugene Towle**, Socio Director, Softec

TEMARIO

1. Mercado inmobiliario y su ciclo: Tipos de bienes raíces para inversión: residencial (casas, departamentos), comercial (oficinas, retail), industrial (bodegas, naves), turístico (hoteles), terrenos. Entender el ciclo inmobiliario (expansión, sobreoferta, recesión, recuperación) y sus indicadores (vacancia, precios, construcción nueva).
2. Estrategias de inversión en Real Estate: Inversión directa (compra de propiedades para renta o apreciación) vs indirecta (fondos inmobiliarios, REITs/FIBRAs). Ventajas de cada enfoque en portafolios patrimoniales (control vs liquidez).
3. Evaluación de proyectos inmobiliarios: Conceptos de cap rate (tasa de capitalización) y ROI en renta inmobiliaria, análisis de flujos proyectados de un inmueble arrendado. Herramientas de valuación: comparables de mercado, flujos descontados para proyectos de desarrollo.
4. Financiamiento inmobiliario: Uso de apalancamiento (créditos hipotecarios, estructurados) para potenciar retornos; cálculo de LTV (loan-to-value) y cobertura de deuda (DSCR). Estrategias de sindicación de inversiones inmobiliarias entre múltiples familias/inversores.
5. Portafolio inmobiliario global: Ventajas de diversificar geográficamente en bienes raíces (ej.: combinar propiedades en EE.UU. y México para diversificar riesgo país). Consideraciones legales y fiscales al comprar inmuebles en el extranjero (propiedad directa vs a través de sociedades).
6. Caso de estudio: Análisis de una FIBRA (REIT mexicano) vs un REIT estadounidense – desempeño histórico, volatilidad, correlación con mercados de acciones, flujos por dividendo, respuesta ante shocks (COVID). Discusión sobre qué rol jugaría cada uno en el portafolio de una family office.

Parte 8. Hedge Funds

4 SESIONES (8 HORAS)

Lecturer: Luis Seco, Parner, Sygma Analysis

TEMARIO

1. Visión general de Hedge Funds: Qué son y cómo difieren de los fondos tradicionales. Flexibilidad de estrategias (long/short, apalancamiento, derivados) y estructura típica (2/20 fees, altos mínimos de entrada, lock-ups).
2. Principales estrategias de Hedge Funds:
 - ◇ Equity Long/Short: tomando posiciones largas y cortas en acciones para apostar por ganadores y contra perdedores.
 - ◇ Global Macro: operando en múltiples mercados (divisas, tasas, commodities) basado en visiones macroeconómicas.
 - ◇ Event-Driven: fusion arb (apostar a diferenciales en fusiones y adquisiciones), distress (deuda en problemas).
 - ◇ Quantitative/Systematic: uso de algoritmos, trading de alta frecuencia, arbitraje estadístico.
 - ◇ Multi-strategy: fondos que rotan o combinan múltiples estrategias para diversificar.
3. Evaluación de desempeño: Métricas específicas: alfa vs beta (capacidad de generar valor independiente del mercado), ratio de Sharpe, drawdown máximo. Importancia de analizar retornos ajustados por riesgo y correlación con mercados (muchos hedge funds buscan ser market neutral).
4. Due Diligence en Hedge Funds: Evaluación de gestoras: historia del manager, estilo de inversión, control de riesgos, transparencia, estructura legal (domicilio en Cayman, etc.), administración (prime broker, custodia). Riesgos: fraude (Madoff), estilo style drift, sobreapalancamiento.
5. Rol en portafolios patrimoniales: Cómo pueden encajar hedge funds en la estrategia de un family office: diversificadores, potencial de rendimientos absolutos, pero con consideraciones de liquidez y complejidad.
6. Fondos de fondos (FoHF) vs selección directa: Ventajas de diversificación vs doble capa de fees. Tendencia reciente de familias muy grandes invirtiendo directamente en hedge funds top o incluso incubando sus propios managers internos.

7. Regulación y tendencias: Mayor regulación post-2008, requisitos de reporte (Form PF en EUA), crecimiento de hedge funds en Asia, convergencia con estrategias tradicionales (muchos mutual funds adoptando tácticas hedge).
8. Caso práctico: Perfil de un hedge fund famoso (ej: Bridgewater Pure Alpha, Renaissance Medallion, Soros Quantum en sus épocas) – discutir estrategia, récord histórico, eventos notables (éxitos y fracasos). Simulación: diseñar una pequeña estrategia long/short sectorial y ver resultado hipotético en 2020-2021 (volatilidad pandemia).

Parte 9: Alternativos 360: Resultado del Cliente, Valuación y Packaging

9 CLASES (18 HORAS)

Lecturer: **Ariel Fischman**, Partner & CEO, 414 Capital

Objetivos de aprendizaje

Posicionar cada clase de alternativos por resultado de cliente: crecimiento, ingreso, preservación, impacto.

Traducir drivers de FO/HNWI en propuestas de valor y empaques comprables: feeders, evergreen/interval, co-invest, secondaries, listados.

Aplicar frameworks de valuación por clase de activo y detectar marcas “creativas”.

Ejecutar due diligence comercial y operacional del gestor, con red flags.

Adaptar el pitch y el “cuidado” por tipo de cliente: FO/HNWI, Afore, aseguradora, institucional.

TEMARIO

Clase 1. Estrategia “outcome-first” y segmentación FO/HNWI

Para qué compran

- ◊ Descorrelación, captura de prima de iliquidez, flujo estable (real estate/ infra), crecimiento (PE/VC), diversificación táctica (hedge funds), temáticas (recursos, digital).
- ◊ Por qué FO/HNWI son el hit: menos aversión a iliquidez, visión multigeneracional, búsqueda de acceso y co-invest, planeación fiscal/patrimonial.

Qué se vende y cómo

- ◇ Mapeo rápido: PE/VC, private credit, real estate, infra, hedge funds, activos digitales.
- ◇ Packaging: feeder/FoF/co-inv/secondaries, evergreen/interval/tender-offer, listados (REITs/FIBRAs, BDCs), wrappers fiduciarios.
- ◇ Presupuesto de iliquidez: compromiso anual, calendario de capital calls, caja puente.
- ◇ Entregables: matriz “Outcome → Producto → Wrapper → Liquidez → Riesgos”.

Clase 2. Quién compra y quién vende: canales, suitability y compliance

Quién compra

- ◇ FO/HNWI: discrecional/consultivo, apetito por co-invites, reporting claro y consolidado.
- ◇ Afore/Aseguradora/Institucional: ALM, límites de concentración, gobernanza de inversión, rating interno.

Quién vende

- ◇ Bancos privados y plataformas de distribución; GPs directos; marketplaces regulados; listados.

Qué debe cuidar el banquero al vender

- ◇ Know-Your-Client/Product, idoneidad, revelación de fees, side letters, conflictos; calendario de llamadas y ventanas de liquidez.
- ◇ Documentación limpia y “capital calls ready”.
- ◇ Entregables: checklist de suitability y “preguntas difíciles” por canal.

Clase 3. Valuación I: PE/VC, Private Credit y Hedge Funds

Framework transversal

- ◇ Principios de fair value (IFRS 13/ASC 820) y guías IPEV; calibración inicial y re-calibración; triangulación: mercado, ingresos, costo.

PE / VC

- ◇ PE: comparables y múltiplos (EV/EBITDA, EV/Sales), DCF, transacciones precedentes, haircuts por control/liquidez; PME vs públicos; DPI/TVPI/MOIC; dispersiones por vintage.
- ◇ VC: marcas por rondas, down-round y anti-dilución, “last round ≠ fair value”; escenarios probabilísticos, write-downs disciplinados.

Private Credit

- ◇ TIR esperada vs pérdida esperada; covenants, tasas flotantes, nivel de seniority; valuación por flujo descontado y matrices de riesgo; NPL early-warning y severidad.

Hedge Funds

- ◇ Mark-to-market, pricing independiente, gates y side pockets; doblar exposición a factores sin venderlo como alfa.
- ◇ Red flags: marks suaves persistentes, dispersiones extremas dentro del mismo GP, auditorías débiles, independencia de valuación dudosa.

Clase 4. Valuación II: Real Estate, Infraestructura y Activos Digitales

Real Estate

- ◇ Cap rates, rent rolls, FFO/AFFO, NOI y LTV; sensibilidad a tasas y ocupación; valuación a NAV y descuentos en listados (REITs/FIBRAs).

Infraestructura

- ◇ DCF de activos regulados/contractuales, duración de concesiones, riesgos de tarifa/regulación, stress de tasa/inflación.

Activos digitales

- ◇ Marcos de valuación en evolución, custodia, liquidez de mercado, sensibilidad a régimen regulatorio; sizing responsable.
- ◇ Herramientas: plantillas de stress (tasas, vacancia, spreads de crédito), guía de supuestos defendibles ante comité.

Clase 5. Due Diligence del gestor (GP) y ODD: cómo saber si el equipo es calibre o problema

GP/Equipo de inversión

- ◇ Trayectorias y atribución real de retornos, tiempos juntos, sucesión, capacidad de origination, disciplina de inversión y de salidas.

Operacional (ODD)

- ◇ Gobernanza, independencia del valuation committee, administradores y custodios, auditor, políticas de precios, continuidad de negocio, ciberseguridad, compliance y litigios.

Estructura de fees y alineación

- ◇ Management fee sobre comprometido vs invertido; carry, hurdles, clawbacks, key-man, co-invest policy.
- ◇ Red flags
- ◇ “Style drift” oportunista, rotación alta del equipo, side letters asimétricas, NAV smoothing, dependencia de un solo valuador.
- ◇ Entregables: checklists ODD y scoring de GP; formato de memo de inversión “fast-track” para banca privada.

Clase 6. Qué debe cuidar cada tipo de inversor + Implementación y seguimiento

Family Office / HNWI

- ◇ Liquidez programada, consolidación de reportes multi-vehículo, impacto fiscal, gobierno familiar, sizing por outcome.

Afore

- ◇ ALM, límites por emisor/estrategia, regimen de inversión, gobernanza (comité), transparencia de fees, auditoría, stress macro, concentración de vintage/GP, políticas ESG.

Aseguradora

- ◇ Calce de activos-pasivos, capital regulatorio, rating del activo subyacente, sensibilidad a tasas y duración, liquidez en stress.

Institucional no asegurador

- ◇ Métricas de riesgo/retorno a nivel portafolio, tracking y benchmarking, gestión de capital calls y cash drag, gobernanza de co-inversiones.

Implementación y seguimiento

- ◇ Onboarding y suscripción, cashflow & commitment pacing, monitoreo de KPIs (DPI/TVPI/PME, defaults, occupancy, FFO, spread).
- ◇ Liquidez y salidas: secondaries, interval/tender windows, ventanas en listados; manejo de expectativas.
- ◇ Entregables: blueprint de política de alternativas por cliente, plan de monitoreo trimestral y “playbook de recompras”.

Matrices y checklists incluidos

- ◇ Matriz Outcome → Clase de activo → Wrapper → Liquidez → Riesgos → Métrica de éxito

- ◇ Checklist por tipo de cliente: FO/HNWI, Afore, Aseguradora, Institucional
- ◇ ODD/IDD: 30 preguntas clave para GP y 20 banderas rojas
- ◇ Valuación por clase: tabla de métodos, inputs críticos, y pruebas de sensibilidad recomendadas

Vehículos listados y estructurados (México e internacional)

- ◇ Enfoque: empaquetar alternativas para FO/HNWI y, cuando aplique, personas físicas sofisticadas.

◇ Sesión 1. Inmobiliario e infraestructura listados

- ◇ FIBRAs/REITs y FIBRA E: tesis de ingreso e inflación; métricas FFO/AFFO, ocupación, LTV; riesgos (oficinas, tasas).
- ◇ Infra listado y fondos privados: horizontes, sensibilidad regulatoria, vehículos mixtos.
- ◇ Pitch & sizing para clientes que requieren flujo y beta baja.

◇ Sesión 2. Vehículos de capital y desarrollo

- ◇ CKDs y CERPIs: propósito, gobernanza, llamados de capital, acceso institucional y vías para FO.
- ◇ Fondos de fondos y feeders: entrada a PE/VC/credit; defensa de comisiones; debida diligencia.
- ◇ Secondaries y continuation funds: liquidez, rebalanceo y “denominator fixes”.

◇ Sesión 3. Innovación de acceso

- ◇ SPACs: mecánica, incentivos, riesgos, lecciones post-boom.
- ◇ Evergreen/interval/tender-offer funds: democratización con gestión de liquidez; límites y mensajes correctos.
- ◇ Tokenización y fraccionamiento de activos: estado del arte, custodia, compliance y sizing conservador.
- ◇ Cierre: blueprint “vehículo correcto por outcome y restricción”.

Parte 10. Luxury & Art As Alternative Investments

3 SESIONES (6 HORAS)

Abstract

Invertir en arte, relojes o autos de colección no es romanticismo: es sofisticación táctica. Este módulo detalla cómo integrar estos activos al portafolio total, cómo valuarlos, asegurarlos y legarlos. También se analiza el boom de NFTs, tokenización y ESG aplicado al lujo.

Highlight

El lujo es también un vehículo patrimonial. Pero sólo si se gestiona como tal.

Objetivo de Aprendizaje

Explorar el mundo de los activos de lujo y el arte como vehículos alternativos de inversión en la gestión patrimonial. Tras este módulo, el participante sabrá cómo valuar y administrar una colección de arte o artículos de lujo, entenderá las dinámicas de estos mercados (tanto tradicionales como emergentes digitales) y podrá asesorar sobre la diversificación en activos emocionales (pasión) sin perder de vista las consideraciones de riesgo, liquidez y fiscalidad asociadas.

TEMARIO:

1. Introducción a los activos de lujo y arte como inversión: Definición de “Luxury Assets” y su papel en la diversificación patrimonial . Diferencias entre invertir en arte, bienes de lujo (relojes, autos, vinos, joyas) vs activos financieros tradicionales . Evolución y tamaño del mercado global del lujo y el arte; su correlación (o descorrelación) con mercados bursátiles.
2. Mercado del Arte:
 - ◇ Valuación del arte: Cómo se determina el valor de una obra (proveniencia, escasez, estado, artista).
 - ◇ Mercados primarios vs secundarios: comprar en galerías vs subastas – dinámica de precios, comisiones y tendencias.
 - ◇ Arte contemporáneo vs arte clásico vs arte digital (NFTs): oportunidades y riesgos en cada segmento.
 - ◇ Artistas emergentes vs consagrados: estrategias para coleccionar arte con apreciación potencial vs estabilización de valor.

- ◇ Tendencias actuales: auge de plataformas online, fraccionamiento de obras vía tokenización blockchain, y rol de asesorías especializadas en art banking.

3. Bienes de Lujo Coleccionables:

- ◇ Relojes de colección: Marcas top, ediciones limitadas, factores que impulsan su valuación en subastas privadas.
- ◇ Automóviles clásicos y superdeportivos: Mercado de autos de época y exóticos; cómo comprarlos, mantenerlos y venderlos exitosamente.
- ◇ Vinos finos y licores premium: Construcción de una bodega de inversión, certificaciones, índices de seguimiento de vinos (ej: Liv-ex) y consideraciones de almacenamiento.
- ◇ Joyería y diamantes: Evaluación de calidad (4Cs en diamantes, firmas de alta joyería), subastas especializadas y tendencias en este mercado.

4. Gestión de Colecciones, Fiscalidad Y Legado:

- ◇ Cómo crear y administrar una colección familiar de arte/lujo: seguros especializados, transporte, custodia, restauración y avalúos periódicos.
- ◇ Aspectos legales y fiscales de invertir en arte y objetos de colección: impuestos sobre ganancias de capital en ventas de arte, exportación/importación, uso de free ports, incentivos fiscales por donación de obras a museos .
- ◇ Estrategias de legado: planificación sucesoria de colecciones (ej.: uso de trusts o fundaciones para legar arte y evitar disputas).
- ◇ Casos de estudio: Cómo grandes coleccionistas (p. ej. familias reconocidas o museos corporativos) gestionan sus patrimonios artísticos y de lujo ; lecciones sobre éxito y fracasos (ventas forzadas, fraudes).

5. Innovación en el Mercado Del Arte y Lujo:

- ◇ Blockchain y tokenización: Propiedad fraccionada de obras a través de tokens, registro en cadena de bloques para trazabilidad y autenticidad de piezas.
- ◇ NFTs (Tokens No Fungibles): su surgimiento, uso en arte digital, coleccionables deportivos, metaverso, y cómo han creado un nuevo nicho de inversión alternativo.
- ◇ Plataformas digitales y marketplaces: evaluación de portales en línea para subastar o intercambiar activos de lujo (Artsy, 1stDibs, etc.), evolución de fintech enfocadas en arte/lujo (financiación con obras en garantía, etc.).
- ◇ Sostenibilidad y ESG en el lujo: El auge de la inversión sostenible también alcanza a estos activos – e.g., diamantes de origen ético, arte con temática ambiental, huella de carbono de yates/aviones – y cómo impacta las preferencias de la nueva generación de coleccionistas.



MÓDULO X

Trading Economics: Análisis e Interpretación de Indicadores Económicos y su impacto en los mercados 6 Sesiones (12 Horas)

Lecturers:

- ♦ John Soldevilla, CEO, ECOBI
- ♦ Carlos Pérez Verdía, Consultor Económico, Ex-FMI
- ♦ José Antonio González Anaya, Ex-Ministro de Finanzas, México

**“El que no sabe leer la inflación,
no sabe leer el mercado”**

Abstract

Más allá de los titulares: este módulo enseña a leer con criterio los datos macroeconómicos y entender su impacto en los portafolios. PIB, inflación, tasas, empleo, balanza de pagos, forward guidance, y cómo se descuenta todo en los precios. Aprendes a anticipar narrativas, entender ciclos y ejecutar decisiones alineadas al contexto económico.

Highlight

Aquí aprendes a leer los datos como un CIO. No como un columnista.

Objetivo de Aprendizaje

Desarrollar la capacidad de analizar e interpretar las principales variables macroeconómicas y comprender su impacto en los mercados financieros y decisiones patrimoniales. Al terminar el módulo, el participante podrá leer con criterio los indicadores económicos (PIB, inflación, tasas, tipo de cambio, empleo), entender la estructura de la economía nacional e internacional, y aplicar modelos económicos simples para anticipar tendencias, evaluar escenarios y fundamentar sus estrategias de inversión y gestión de portafolio de forma informada y sólida.

TEMARIO:

(ESTRUCTURADO EN SECCIONES CON ENFOQUE PRÁCTICO Y ACTUAL)

1. Medición de variables macroeconómicas: Comprender los agregados macroeconómicos fundamentales y cómo se construyen. Se repasan definiciones, métodos de cálculo, fortalezas y debilidades de indicadores clave, para dar contexto a su interpretación:
 - ◇ Producto Interno Bruto (PIB) – producción total, enfoque de gasto vs ingreso.
 - ◇ Inflación – IPC y otros índices de precios; inflación subyacente vs no subyacente.
 - ◇ Tasas de interés – de política (Banxico/Fed) vs de mercado (Cetes, T-Bills); curva de rendimientos e indicadores de expectativas.
 - ◇ Tipo de cambio – nominal vs real vs efectivo multilateral ; términos de intercambio.

- ◇ Otros: desempleo, confianza del consumidor/empresarial, balanza de pagos (breve mención). Se discute la relevancia de cada indicador para el analista económico y el inversionista, y sus limitaciones (rezagos, revisiones posteriores, manipulación estadística).
2. Contabilidad nacional y estructura económica: Visión integrada de cómo se compone la economía mexicana (y de otros países) en términos de Oferta y Demanda agregada.
 - ◇ Lado de la Oferta: sectores productivos (primario, secundario, terciario) qué peso tiene cada uno en el PIB, productividad relativa, informalidad.
 - ◇ Lado de la Demanda: consumo privado, gasto público, inversión privada (FBCF) y pública, exportaciones e importaciones. Se analizan proporciones típicas y palancas de crecimiento.
 - ◇ Interrelación oferta-demanda: equilibrio, brechas de producto, implicaciones para inflación y empleo.
 - ◇ Modelo simple de actividad económica: cómo los componentes anteriores se combinan en un modelo de determinación del ingreso (ej.: modelo keynesiano básico) que sienta las bases para análisis más avanzados.
 3. Análisis de modelos económicos básicos: Introducción a un modelo macroeconómico simplificado que relaciona las variables anteriores (por ejemplo, modelo IS-LM básico o AD-AS simplificado) para entender dinámicas de corto plazo: efectos de políticas fiscales y monetarias, shocks externos (ej.: caída de precios petróleo) en variables como PIB, inflación, tasas, tipo de cambio. Este marco teórico brinda al participante una estructura para analizar escenarios económicos de manera sistemática.
 4. Coyuntura económica actual y tendencias: Aplicación práctica con el marco conceptual y los indicadores comprendidos, se procede a analizar la situación económica actual de México (y contexto global relevante).
 - ◇ Discusión de la situación post-elecciones o eventos recientes relevantes, perspectivas de crecimiento, inflación y finanzas públicas.
 - ◇ Identificación de riesgos macro (internos y externos) que pueden afectar portafolios: políticas gubernamentales, ciclo de negocios global, tensiones comerciales, etc.
 - ◇ Doble objetivo de esta sección: (a) utilizar el “kit de herramientas” desarrollado para hacer un análisis económico propio y (b) proveer una visión actualizada de la economía mexicana que sirva de insumo para decisiones inmediatas.
 - ◇ Caso de análisis: Se presenta un reporte económico reciente (ej.: informe trimestral Banxico, o reporte de inflación) y los participantes, guiados por los expertos, extraen conclusiones de inversión: ¿debe ajustarse algo en el portafolio ante la expectativa de X?

- ◇ Perspectivas a mediano plazo: pronósticos de consenso vs pronóstico de los expertos del módulo; discusión sobre posibles sorpresas y cómo preparar estrategias robustas ante distintos caminos de la economía.
5. Interpretación para decisiones financieras: Síntesis de cómo llevar todo lo anterior a la práctica de wealth management:
- ◇ Asset allocation táctica basada en ciclo económico (sobreponderar vs subponderar renta variable, fija, alternativos según fase del ciclo).
 - ◇ Monitoring de indicadores: cuáles deben ser seguidos de cerca en una family office y cómo reaccionar a sus publicaciones (ej.: si inflación sale mucho mayor a esperado, implicaciones en portafolio de bonos).
 - ◇ Limitaciones de pronósticos y manejo de incertidumbre: usar escenarios alternativos, estrés de portafolios.
 - ◇ Discusión final/Q&A: resolviendo dudas de participantes sobre situaciones macro específicas (p.ej., impacto de posible recesión en EUA, consecuencias de cambios de régimen político, etc).



MÓDULO XI

Strategic Asset Allocation & Advanced Portfolio Management

8 Sesiones (16 Horas)

Lecturers:

- ♦ Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices
- ♦ Juan Pablo Medina-Mora, Managing Director, J.P. Morgan Asset Management México

“Diversification is not the goal. It’s the discipline”

Abstract:

Este módulo es el corazón de la gestión profesional de patrimonios: cómo construir un portafolio de verdad. Desde la frontera eficiente y el modelo de Black-Litterman hasta asset allocation multiclase, gestión activa vs pasiva, selección de gestores, y evaluación de desempeño real. Todo con enfoque institucional, pero aplicable a personas reales.

Highlight:

El portafolio no es el producto. Es el reflejo del cliente, sus riesgos, sus metas y su legado.

Objetivo de Aprendizaje

Aprender a construir y gestionar portafolios de inversión eficientes mediante una adecuada asignación de activos (asset allocation) y estrategias de gestión activa/pasiva. Al concluir, el participante podrá diseñar un plan de asignación estratégica de activos acorde al perfil de un cliente, aplicando marcos teóricos (frontera eficiente de Markowitz, modelo Black-Litterman) para optimizar el rendimiento ajustado por riesgo. Además, comprenderá las mejores prácticas de la industria de asset management en el manejo táctico de portafolios, selección de gestores, evaluación de desempeño y adaptación a tendencias globales (inversión sustentable, inversión factor, etc.).

Parte 1. Asset Allocation & Asset Management Fundamentals

(3 SESIONES, 6 HORAS)

Lecturers: **Mariana Garza**, **Intermediarios & Family Offices**

TEMARIO

1. Introducción a la Asignación de Activos: Definiciones clave – qué es asset allocation estratégica vs táctica; objetivos de la asignación (balance riesgo/rendimiento, cumplir metas financieras).
2. Perfilamiento de clientes y políticas de inversión: Determinación del perfil de inversionista (tolerancia al riesgo, horizonte, necesidades de liquidez) y tipo de cartera (crecimiento, balanceada, conservadora). Redacción de una Investment Policy Statement (IPS) clara que guíe la asignación.
3. Universo de activos invertibles: Repaso de clases de activos tradicionales (efectivo, bonos, acciones) y alternativos (inmuebles, PE, hedge funds, commodities) – características de riesgo-rendimiento y rol en portafolio. Correlaciones históricas entre activos para diversificación.
4. Optimización de portafolios – teoría moderna de portafolio: Modelo de Markowitz (frontera eficiente) – cómo se calcula y limita (supuestos, varianza-covarianza) . Modelo Black-Litterman – introducción a cómo incorpora expectativas de mercado ajustando el modelo clásico . Uso de herramientas cuantitativas para obtener la asignación óptima bajo ciertas restricciones (ej.: porcentaje máximo en alternativos, etc.).

5. Medición de rendimiento y riesgo: Cómo medir si un portafolio está cumpliendo su objetivo. Rendimiento absoluto vs benchmarks; desviación estándar, CVaR, drawdown. Concepto de alpha vs beta – midiendo valor agregado por la asignación activa.
6. Rebalanceo y disciplina: Estrategias de rebalanceo periódico vs basado en umbrales de desviación; importancia de mantener la asignación objetivo o decidir cambios tácticos deliberados.
7. Ejercicio práctico: Los participantes reciben 3 perfiles de cliente (conservador, moderado, agresivo) y, en grupos, diseñan una propuesta de asignación estratégica para cada uno, justificando proporciones y seleccionando clases/subclases de activos. Se discuten en plenaria las diferencias y racionalidad de cada propuesta.

Parte 2. Estrategias de Asset Management Activo/Pasivo

(5 SESIONES, 10 HORAS)

Lecturer: **Juan Pablo Medina-Mora** Managing Director, J.P. Morgan Asset Management México

TEMARIO

1. Gestión pasiva vs activa: Diferencias entre replicar índices (pasiva) y buscar alpha (activa). Traspaso generacional: muchos UHNWIs tradicionales prefieren gestión activa personalizada, pero la nueva generación considera combinaciones con index funds de bajo costo. Discusión de evidencias académicas (SPIVA scorecards) sobre cuántos fondos activos batan al mercado.
2. Selección de gestores y due diligence: Cómo evalúa un family office o banco privado la contratación de gestores externos (fondos mutuos, mandates) para segmentos del portafolio: análisis de filosofía, proceso, equipo, desempeño histórico ajustado a riesgo. Cuándo sustituir un gestor (underperformance persistente vs cambio de mercado).
3. Construcción de portafolio multi-manager: Diversificación no solo en activos sino en estilos de gestión: combinar gestores value con growth, managers locales con globales, etc., para obtener alfa diversificado. Papel de fondos core-satellite (núcleo indexado + satélites activos en nichos).
4. Control y gestión de riesgos de portafolio: Uso de herramientas de riesgo a nivel consolidado: medición de VAR del portafolio completo, stress testing (ej: simular crisis 2008, COVID), escenarios extremos. Políticas de límites (por clase, región, calificación crediticia) y seguimiento continuo para evitar concentraciones indeseadas.

5. Evaluación de desempeño integral: Atribución de resultados – cuánto provino de asset allocation vs selección de títulos vs timing. Uso de índices de referencia compuestos para reflejar la política objetivo y medir adecuadamente. Reportes trimestrales al cliente/familia: mejores prácticas en transparencia, explicar desviaciones y cambios propuestos.
6. Tendencias globales en asset management: Crecimiento de estrategias ESG – integración de factores ambientales, sociales y de gobierno en portafolios y su impacto en rendimiento. Auge de inversiones temáticas (tecnología disruptiva, salud, clima). Smart Beta y estrategias cuantitativas accesibles vía ETFs. Personalización masiva (portafolios direct indexing con optimización fiscal personalizada). Uso de IA y big data por gestores para generar alpha (ej: sentiment analysis, alternative data).
7. Caso de estudio: Análisis de un portafolio real de una fundación familiar antes y después de reestructura: se muestran ajustes hechos (p.ej., se introdujo 20% en indexados reduciendo costos, se sustituyó gestor renta fija por uno con mejor Sharpe). Los participantes discuten si hubieran hecho algo diferente y qué aprendieron del resultado a 3 años de implementado.



MÓDULO XII

Family Offices & Governance

7 sesiones (14 horas)

Lecturers:

◇ Luis Seco, CEO, Sygma Analysis

◇ Jorge Fabre, Rector, Instituto de Alta Dirección, Anáhuac

“Without governance, wealth becomes entropy”

Abstract

Montar y operar un Family Office requiere más que dinero: requiere visión, estructura y reglas claras. Este módulo aborda desde la estructura legal, el modelo operativo y los instrumentos financieros, hasta la gobernanza familiar, sucesión, protocolos y prevención de conflictos. Es un compendio de mejores prácticas para profesionalizar el manejo de un patrimonio familiar significativo. Aquí se aprende a crear la “empresa familiar” que gestionará la riqueza: con sus propias políticas, personal calificado, controles de riesgo y, sobre todo, con un gobierno familiar sólido que mantenga la armonía y el propósito a través de generaciones.

Objetivo de Aprendizaje

Comprender cómo crear, estructurar y administrar un Family Office eficaz, así como establecer un gobierno familiar sólido que garantice la preservación y crecimiento del patrimonio a través de generaciones. Al finalizar, el participante estará familiarizado con los aspectos operativos (estructura legal, personal, instrumentos financieros, gestión de riesgos) necesarios para montar un FO, y también con las mejores prácticas de Family Governance (consejos de familia, protocolos, planificación sucesoria, resolución de conflictos) para mantener la armonía y objetivos comunes en familias de gran patrimonio.

TEMARIO:

Parte 1. Construcción y Administración de un Family Office (5 SESIONES, 10 HORAS)

- ◇ Visión patrimonial como un fondo, no solo como gasto: cambiar la mentalidad de la familia de “gastarnos la riqueza” a gestionar el patrimonio como un capital productivo (similar a un fondo de inversión). Importancia de profesionalizar la administración de la fortuna familiar y establecer objetivos a largo plazo (preservación, crecimiento).
- ◇ Estructuración de un Family Office: modelos posibles de FO: estructura nacional vs internacional vs mixta. Consideraciones para decidir jurisdicciones (protección legal, ventajas fiscales, cercanía operativa). Formas legales: empresa operativa, trust, sociedad holding familiar, con sus pros y contras para diferentes situaciones.
- ◇ Niveles de sofisticación: tipos de FO según tamaño patrimonial y complejidad: Single Family Office tradicional vs Multi-Family Office vs Embedded Office (dentro de la empresa familiar). Cuándo justifica tener un SFO propio (costos vs beneficios, umbral de patrimonio recomendado).
- ◇ Recursos humanos y áreas clave: personal necesario según funciones del FO. Roles típicos: Director de Inversiones (CIO), gestores de portafolio, expertos fiscales/legales, contadores, admin. de propiedades, asesores filantrópicos, etc.. Cómo atraer y retener talento de alto nivel en un FO (oferta de participación en éxito, alineación cultural). Estructuras de compensación alineadas con intereses familiares (bonos ligados a objetivos de preservación, no solo rendimiento corto plazo).

Asset & Portfolio

- ◊ Moneda base y gestión multimonedada: definir la moneda base del FO (ej.: USD si el patrimonio está globalmente diversificado) y gestionar el riesgo cambiario en reportes y decisiones. Herramientas para consolidar portafolios multi-divisa (sistemas de agregación de portafolio capaces de convertir y reportar en la moneda base).
- ◊ Instrumentos de inversión disponibles: amplio menú que maneja un FO: desde ETFs, fondos mutuos, acciones, bonos, hasta fondos privados (FIBRAS, REITs, CKDs, CERPIs), capital privado/venture, infraestructura, energía, co-inversiones directas. Criterios para decidir qué manejar internamente vs subcontratar gestores externos en cada clase de activo (ej.: internalizar renta fija líquida, externalizar private equity).
- ◊ Gestión integral del riesgo: establecer políticas de riesgo del FO: límites por clase de activo, por geografía, por contraparte. Uso de sistemas integrados de risk management para monitorear el riesgo consolidado. Evaluación periódica de riesgo de cada activo en cartera y adecuación al perfil de la familia. Empleo de seguros y coberturas para riesgos específicos del patrimonio (ej.: seguros para propiedades clave, coberturas ante desastres naturales, seguros de responsabilidad civil para directivos familiares).

Parte 2. Family Office Governance & Wealth Legacy Structuring

(2 SESIONES, 6 HORAS)

- 1. Introducción a la Gobernanza en Family Offices:** qué es la gobernanza familiar y por qué es crítica para mantener la armonía y objetivos a largo plazo. Diferencias entre manejar una sola familia vs múltiples familias (SFO vs MFO) en términos de toma de decisiones y confidencialidad. Consecuencias de una mala gobernanza: conflictos internos, pérdida de patrimonio, disolución del FO.
- 2. Diseño de la estrategia de Family Governance:**
 - ◊ Consejo de Familia: establecimiento, composición y rol (dirección estratégica del patrimonio, foro para discutir temas familiares).
 - ◊ Comité de Inversión: composición (miembros familiares y externos), políticas de inversión y procesos de aprobación de decisiones importantes.
 - ◊ Roles y responsabilidades claros: definir expectativas para miembros

familiares involucrados (p. ej., líder de familia, next-gen en entrenamiento) vs. profesionales contratados.

- ◇ Proceso de toma de decisiones: formalizar quién decide qué (inversiones, gastos significativos, filantropía) y con qué mayorías o consensos, para evitar improvisación.
- ◇ Protocolos familiares: creación de una Constitución Familiar o Family Charter que establezca misión, visión, valores compartidos, reglas de gobierno, políticas de entrada/salida de miembros, políticas de empleo familiar, etc..

3. Planificación patrimonial y sucesión intergeneracional:

- ◇ Estrategias de transferencia de riqueza: educar a la siguiente generación e involucrarla progresivamente. Uso de trusts testamentarios, testamentos estructurados y fideicomisos internacionales para repartir activos entre herederos minimizando conflictos.
- ◇ Creación de Family Trusts o fundaciones familiares para agrupar activos y regir su uso durante generaciones. Cómo estos vehículos ayudan a mantener un control centralizado y visión de largo plazo.
- ◇ Family Constitution aplicada a sucesión: establecer reglas claras para futuras generaciones – límites a venta de activos familiares, políticas de dividendos, requisitos para trabajar en la empresa familiar, etc..
- ◇ Programas de NextGen mentoring y formación financiera para herederos jóvenes, preparando una generación responsable y unida en torno al patrimonio.

4. Gestión de conflictos y continuidad familiar:

- ◇ Principales causas de disputas financieras en familias (dinero, poder, falta de comunicación) y cómo prevenir conflictos mediante transparencia y reglas conocidas.
- ◇ Herramientas de mediación y resolución de conflictos: participación de asesores neutrales, family retreats, facilitadores profesionales para manejar tensiones antes de que escalen.
- ◇ Casos reales: lecciones de family offices exitosos (donde reinó la paz familiar) vs familias que lo perdieron todo por conflictos – análisis de factores que marcaron la diferencia.
- ◇ Planes de contingencia: qué pasa si un miembro clave muere inesperadamente o si estalla un desacuerdo severo – protocolos para continuidad del FO o posible división ordenada del patrimonio.

5. Estructuración global y cumplimiento normativo:

- ◇ Elección de jurisdicciones óptimas para ubicar entidades del FO: pros y contras de Suiza, Singapur, Islas Caimán, Delaware/Wyoming (USA), Emiratos Árabes, etc. en términos de secreto bancario, impuestos, estabilidad política y reputación.
- ◇ Diferencias entre estructuras onshore vs offshore y cómo combinarlas para protección patrimonial (ej.: holding offshore controlando activos locales).

- ◊ Cumplimiento global: asegurar adherencia a FATCA/CRS (declaración de cuentas extranjeras), AML/KYC y normas fiscales en cada país relevante. Evaluar impacto de cambios regulatorios internacionales en operaciones del FO.
- ◊ Transparencia vs privacidad: cómo lograr un balance. Mantener estructuras legales legítimas que brinden privacidad pero que soporten escrutinio (estar preparados para revelar a autoridades cuando corresponda).

6. Filantropía, Impact Investing y Legado Social desde el FO:

- ◊ Incorporación de fundaciones filantrópicas como parte del FO: estructura legal, dotación de capital, gobierno de la fundación (suele haber otro consejo familiar enfocado a donaciones).
- ◊ Estrategias de impact investing desde el FO: destinar parte del portafolio a inversiones con retorno social/ambiental (fondos ESG, proyectos sostenibles) sin sacrificar totalmente rendimiento.
- ◊ Programas de “giving back” familiares: establecer tradiciones de donación, voluntariado y emprendimientos sociales que refuercen valores y generen cohesión entre generaciones.
- ◊ Casos de éxito de filantropía estructurada: familias globales (p.ej. Rockefeller, Gates, Azcárraga – corrección: Azcárraga estaba mal escrito como “Azcárraga”) que han creado legados perdurables. Discusión de cómo integraron la filantropía profesional a su FO y el impacto logrado.



MÓDULO XIII

WealthTech: Aggregation and Control for HNWIs & Family Offices

3 sesiones (6 horas)

Lecturers: Domingo Viesca, Founder and Innovation Partner, Masttro

Abstract

En la era digital, la gestión patrimonial está siendo revolucionada por la tecnología. WealthTech es el segmento de fintech enfocado en la administración de grandes patrimonios mediante plataformas avanzadas, automatización e infraestructura en la nube. En este módulo exploraremos cómo las innovaciones tecnológicas están cambiando las reglas del juego para bancos privados, asesores financieros y family offices. Desde sistemas de agregación de datos que ofrecen una visión consolidada de la riqueza (cuentas bancarias, inversiones, propiedades, arte/coleccionables) hasta herramientas impulsadas por inteligencia artificial que permiten personalizar recomendaciones de inversión a escala, el WealthTech abre posibilidades sin precedentes para mejorar la eficiencia, la transparencia y la toma de decisiones.

También analizaremos las expectativas de las nuevas generaciones de clientes de alto patrimonio – nativos digitales que demandan experiencias interactivas en tiempo real y control granular de sus finanzas. Para la banca privada, adoptar la tecnología adecuada significa poder brindar un servicio más personalizado, proactivo y escalable, evitando quedar rezagado en un sector que avanza rápidamente. Para los individuos HNWI/UHNWI y sus family offices, las soluciones WealthTech ofrecen independencia y empoderamiento: acceso directo a información completa en cualquier momento, reportes integrales con un clic, y la tranquilidad de tomar decisiones respaldadas por datos actualizados y análisis en tiempo real. En resumen, la digitalización está redefiniendo las mejores prácticas en gestión patrimonial, convirtiéndose en un aliado clave para potenciar la eficiencia operativa, la transparencia y la personalización del servicio financiero de alto nivel.

Objetivo de Aprendizaje

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

- ◊ Identificar las principales categorías de soluciones WealthTech (consolidación y reporte de portafolios, planeación financiera, inversión automatizada, etc.) y evaluar sus beneficios en términos de personalización, transparencia y eficiencia en la gestión patrimonial.
- ◊ Comprender cómo la digitalización y la inteligencia artificial están redefiniendo las mejores prácticas en Private Wealth Management, desde la oferta de asesoría personalizada masiva hasta la toma de decisiones basada en datos en tiempo real.
- ◊ Aplicar criterios para seleccionar plataformas tecnológicas adecuadas según las necesidades de una banca privada, family office o asesor independiente (considerando integración con custodios, funcionalidades multi-activo, seguridad, costos, etc.), y planificar su implementación evitando riesgos de seguridad o brechas de adopción por parte del equipo o los clientes.
- ◊ Conocer las consideraciones de cumplimiento normativo y ciberseguridad relevantes al implementar herramientas WealthTech en la región (p. ej., protección de datos sensibles, SSO, cifrado, regulaciones locales) y cómo mantener el balance adecuado entre tecnología y toque humano en el servicio al cliente de patrimonio.

¿A quién va dirigido?

Este módulo está dirigido a profesionales del sector patrimonial que buscan potenciar sus operaciones con tecnología financiera:

- ◇ Banqueros patrimoniales de banca privada y ejecutivos de Wealth Management.
- ◇ Líderes y miembros de Family Offices (familiares o multifamiliares) encargados de la administración de grandes patrimonios.
- ◇ Asesores financieros independientes enfocados en clientes de alto valor (HNWI/UHNWI) que deseen digitalizar y escalar sus servicios.
- ◇ Socios y directivos de firmas de consultoría patrimonial o multifamily offices, interesados en adoptar WealthTech para mejorar la propuesta de valor a sus clientes.

(En general, pensado para quienes gestionan fortunas sustanciales y buscan maximizar procesos, obtener una visión unificada de los activos de sus clientes y brindar un servicio más transparente, dinámico y seguro a través de la tecnología.)

TEMARIO

Clase 1: Introducción al WealthTech y Tendencias Clave

Descripción: Se define WealthTech y sus diferencias frente al fintech general, enfatizando su enfoque en la gestión de inversiones y patrimonios privados. Revisaremos la evolución histórica de la tecnología en wealth management – desde hojas de cálculo y reportes manuales, hasta dashboards dinámicos y aplicaciones móviles actuales. Se presentarán las herramientas principales del ecosistema WealthTech: agregadores de datos y reportes consolidados (visión holística de todo el patrimonio), robo-advisors y algoritmos de gestión automatizada de inversiones, plataformas de planificación financiera colaborativa (escenarios “what-if” en tiempo real con el cliente) y soluciones de custodia digital/ciberseguridad para activos como criptomonedas.

En esta sesión también analizamos las tendencias clave hacia 2026-2028 en el ámbito WealthTech: la personalización masiva mediante IA y machine learning (inversiones calibradas al perfil y objetivos de cada familia), la creciente demanda de transparencia y control por parte del inversionista (acceso directo y

en cualquier momento a la información de su portafolio, sin opacidad de terceros) y la integración de tecnologías como blockchain para seguridad y eficiencia (ej.: registros distribuidos para evitar fraudes y tokenización de activos tradicionales). Asimismo, discutiremos los beneficios estratégicos que el WealthTech brinda a bancos y family offices: decisiones más informadas basadas en análisis de datos en tiempo real, eficiencia operativa al automatizar tareas administrativas repetitivas, y la capacidad de escalar la atención a más clientes manteniendo altos niveles de personalización en el servicio. (Se incluyen ejemplos actuales de la industria para ilustrar cada tendencia y categoría de herramienta.)

Clase 2: Implementación Práctica y Demo de Plataforma

Descripción: Abordaremos los desafíos y consideraciones prácticas al adoptar tecnología en una organización patrimonial. Esto incluye la integración con sistemas legados (core bancario, sistemas contables existentes), la privacidad de datos y el cumplimiento regulatorio (p. ej., protección de datos sensibles, normas tipo GDPR/LDGPDD), así como estrategias de gestión del cambio para asesores acostumbrados a métodos tradicionales (capacitación tecnológica, adaptación de procesos internos). A continuación, veremos un caso práctico de demostración: una demo en vivo de la plataforma Masttro. En esta demostración, los participantes observarán cómo una plataforma consolidada permite visualizar en un solo tablero interactivo todos los activos y pasivos de un cliente (incluyendo inversiones líquidas e ilíquidas), cómo se automatiza la agregación de datos desde múltiples custodios (locales, offshore, brokers en EUA) y la extracción inteligente de datos desde documentos financieros (statements, capital calls, etc.) mediante IA, y cómo se generan reportes personalizados con unos cuantos clics.

La demo ilustrará escenarios cotidianos como: evaluar en segundos la exposición total del patrimonio por moneda, país o sector; detectar oportunidades de rebalanceo o de tax-loss harvesting de forma automatizada; y ver cómo cliente y asesor pueden interactuar colaborativamente en la plataforma (compartiendo comentarios, simulando escenarios de inversión, configurando alertas, etc.) para tomar decisiones conjuntas informadas. Finalmente, cerraremos la clase discutiendo mejores prácticas para que la tecnología sea un habilitador genuino del servicio (y no una mera gimmick de ventas): cómo mantener el toque humano y la confidencialidad en la relación con el cliente al tiempo que se aprovecha al máximo la innovación digital, y cómo comunicar efectivamente el valor de estas herramientas a clientes que pueden no ser tan tech-savvy (generando confianza en la plataforma).

Clase 3: Plataformas Integrales – Multi-Custodia, Activos Ilíquidos y Análisis Avanzado

Descripción: En esta clase nos adentramos en las capacidades avanzadas que distinguen a una plataforma WealthTech robusta. Exploraremos cómo funciona la agregación multi-custodio de portafolios: consolidar automáticamente información desde custodios locales, bancos offshore y brokers en EE.UU., utilizando integraciones vía API con bancos o agregadores de datos (ej.: Plaid/Quovo) para obtener una visión unificada de las cuentas financieras. Veremos la importancia de soportar activos ilíquidos y alternativos en el sistema – por ejemplo, el seguimiento de fondos privados (private equity, capital de riesgo, inmobiliario), con registro de capital calls, historial de valuaciones, distribuciones, estructuras tipo waterfalls y cálculos de TIR/múltiples para evaluar desempeño de esas inversiones a largo plazo (aquí mencionamos soluciones especializadas como eFront, Addepar, y colaboraciones recientes como Masttro-Arch enfocadas en integrar datos de alternativas). Asimismo, cubriremos la funcionalidad de contabilidad por lotes fiscales (tax-lot accounting) y manejo multimonedas con tipos de cambio en vivo – aspectos imprescindibles para reportar correctamente rendimientos y posiciones cuando se administran patrimonios globales (p. ej., clientes con estructuras en MX, USA y LatAm).

También se discutirá la integración de datos de mercado de terceros (ej: Bloomberg, FactSet) dentro de las plataformas de WealthTech: cómo las cotizaciones, comparables y benchmarks alimentan los sistemas para valorizar portafolios en tiempo real y generar análisis más ricos. Un buen sistema WealthTech debe fungir como “única fuente de verdad” de la riqueza del cliente, por lo que estas capacidades (multi-custodia, activos ilíquidos, multimonedas y datos de mercado) son críticas; sin ellas, la plataforma quedaría incompleta. Ilustraremos cómo una solución líder consolida todos los datos financieros en un solo lugar y permite analizar conjuntamente activos tradicionales y alternativos. Finalmente, los participantes aprenderán a identificar estas características clave al evaluar distintas opciones de software patrimonial, y entenderán cómo cada elemento (p. ej. una integración con 600+ custodios globales, soporte para coleccionables o módulos fiscales) agrega valor tangible al usuario final.

Clase 4: Seguridad, Integraciones y Estrategias de Adopción Local

Descripción: La última sesión se enfoca en dos aspectos fundamentales: la seguridad/cumplimiento y la implementación estratégica de WealthTech. Primero,

profundizaremos en temas de ciberseguridad aplicados a la gestión patrimonial: controles de acceso y permisos granulares (rol de usuarios, segregación de funciones), inicio de sesión único (SSO) para entornos corporativos, encriptación de datos en reposo y en tránsito, almacenamiento seguro de documentos confidenciales en la nube, y planes de continuidad/recuperación ante desastres. Discutiremos casos recientes de riesgos cibernéticos en family offices y cómo las plataformas modernas mitigan estos riesgos con infraestructuras robustas (ej.: cifrado con claves controladas por el cliente y autenticación multifactor, como implementa Masttro). También cubriremos las exigencias de cumplimiento local y normativas regulatorias en México y LATAM en materia de protección de datos financieros – enfatizando la importancia de elegir soluciones que las satisfagan para evitar sanciones o vulneraciones legales.

En segundo lugar, veremos la capacidad de integración vía API de las plataformas WealthTech: cómo una buena herramienta debe “conversar” con otros sistemas del ecosistema del cliente – conectar con el banco custodio, con el CRM de relacionamiento con clientes, con sistemas contables/fiscales e incluso con plataformas de reporting o visualización tipo PowerBI – para evitar islas de información. Este componente API/Integración es clave para lograr flujos de trabajo eficientes y aprovechar al máximo la inversión tecnológica. Asimismo, abordaremos la importancia de contar con un soporte local o de un partner regional al implementar WealthTech: tener acompañamiento en español, conocimiento del entorno fiscal/regulatorio de MX/Caribe, y un equipo de éxito del cliente en zona horaria cercana, puede marcar la diferencia en la adopción exitosa de la herramienta. Discutiremos estrategias de despliegue de estas plataformas en una organización (pilotos controlados, entrenamiento a usuarios, comunicación del valor agregado) y cómo medir el ROI o éxito de la iniciativa a lo largo del tiempo (por ejemplo, reducción de horas hombre en consolidación de informes, mejora en satisfacción del cliente, incremento en capacidad para manejar más AUM sin ampliar el equipo). Para cerrar, reflexionaremos sobre el futuro de la gestión patrimonial digital – cómo la próxima generación de innovaciones (IA generativa, interfaces conversacionales, finanzas descentralizadas, etc.) puede seguir potenciando el sector – e invitaremos a los participantes a delinear pasos siguientes concretos para incorporar lo aprendido en sus propias prácticas profesionales.



MÓDULO XIV

Wealth Security & Privacy (Cyber & Physical)

3 Sesiones (6 Horas)

Lecturer: **Sandro García**, CEO, LEXQUO

Abstract

La ciberseguridad personal/familiar y la seguridad física aplicadas a familias empresarias y de alto patrimonio (HNWI/UHNWI) se han convertido en blanco de delincuentes cada vez más sofisticados, que emplean técnicas de nivel similar a las usadas por agencias de inteligencia para explotar vulnerabilidades digitales y humanas.

De hecho, un estudio reveló que 38% de los UHNWIs / HNWIs no cuentan con un plan de ciberseguridad implementado, lo que evidencia la necesidad apremiante de fortalecer su protección. Este módulo explora cómo proteger tanto la información financiera como la integridad de la familia, cubriendo seguridad cibernética personal, protección de dispositivos/redes del hogar, privacidad digital de datos patrimoniales y prevención de delitos financieros.

A través de mejores prácticas, análisis de casos reales y herramientas tecnológicas, los participantes comprenderán cómo blindar el patrimonio familiar frente a amenazas cibernéticas (hackeos, robo de identidad, extorsión digital) y físicas (intrusiones, secuestros, fraudes). El formato incluye discusiones interactivas y simulaciones prácticas, asegurando que banqueros patrimoniales, asesores, family officers y miembros de familias HNWI/UHNWI adquieran habilidades aplicables para proteger el legado familiar en todos los frentes.

Objetivo de Aprendizaje

Concientizar y equipar a los participantes con conocimientos, estrategias y herramientas prácticas para identificar y mitigar riesgos cibernéticos y físicos que amenazan a familias de alto patrimonio. Al finalizar, los participantes estarán en capacidad de diseñar protocolos de seguridad cibernética/personal, implementar medidas de protección de datos patrimoniales, fortalecer la privacidad digital y aplicar principios de compliance para prevenir delitos financieros en el entorno familiar.

TEMARIO

1. Ciberseguridad personal y familiar

- ◇ Riesgos clave para HNWI/UHNWI
 - ◇ Phishing dirigido (spear phishing) y whaling a titulares o apoderados.
 - ◇ Robo de identidad y toma de cuentas (correo, banca, redes).
 - ◇ Suplantación en mensajería y redes sociales; fraude por enlaces acortados.
- ◇ Ingeniería social avanzada
 - a) Explotación de la huella pública (redes, registros, notas de prensa).
 - b) Vectores combinados: llamada + SMS + correo + DM.
 - c) Señales de alerta: urgencia, confidencialidad, presión para saltar controles.
- ◇ Higiene digital obligatoria
 - a) Autenticación multifactor (MFA) en todo (correo, nubes, banca).
 - b) Gestores de contraseñas con políticas: longitud, únicas, rotación.
 - c) Monitoreo de reputación y filtraciones (alertas de breach, dark web).
 - d) Actualizaciones y parches de SO y apps; eliminación de software no usado.

- ◇ Protocolos familiares de ciberseguridad
 - ◇ Reglas de uso de redes sociales:
 - ◇ Audiencias privadas
 - ◇ No geolocalización en tiempo real
 - ◇ Publicación diferida
 - ◇ No exhibir activos de lujo.
- ◇ Listas de verificación para menores/NextGen:
 - ◇ Privacidad por defecto
 - ◇ Control parental
 - ◇ Educación en scams.
- ◇ Verificación por canal alternativo para cualquier instrucción financiera o de acceso (regla “dos canales, dos personas”).

2. Seguridad de dispositivos y redes domésticas

- ◇ Evaluación integral del “hogar inteligente”
 - a) Inventario de activos: móviles, laptops, NAS, cámaras, timbres, TVs, termostatos, cerraduras, asistentes de voz.
 - b) Mapa de conectividad: qué se conecta a qué (router, switch, Wi-Fi).
- ◇ Vulnerabilidades frecuentes
 - a) Credenciales por defecto y firmwares desactualizados.
 - b) Servicios expuestos (UPnP abierto, puertos innecesarios).
 - c) Respaldo inexistente/cifrado ausente en dispositivos críticos.
- ◇ Endurecimiento de red y equipos
 - a) Router: WPA3, cambio de SSID/clave por defecto, desactivar WPS, red de invitados separada.
 - b) Segmentación: VLAN/subred aislada para IoT; equipos de trabajo en SSID distinto.
 - c) VPN doméstica y firewalls personales; DNS con filtrado de malware/phishing.
 - d) Cifrado de disco en móviles y laptops; bloqueo biométrico/PIN; kill switch (borrado remoto).
- ◇ Herramientas y servicios útiles
 - a) Apps de monitoreo de red y detección de dispositivos nuevos.
 - b) Antimalware premium con EDR en equipos clave.
 - c) Servicios concierge de ciberseguridad para familias (evaluaciones periódicas).
- ◇ Respuesta a incidentes en casa
 - a) Pérdida/robo de dispositivo: bloqueo remoto, rotación de credenciales, reporte.
 - b) Intrusión detectada: aislar red IoT, cambiar claves maestras, revisión forense, notificación a banca.
 - c) Bitácora de incidentes y plan de comunicación.

3. Privacidad digital y protección de datos patrimoniales

- ◇ Minimización de huella digital
 - a) Política de “mínimos necesarios” en publicaciones y proveedores.
 - b) Opt-out en data brokers y eliminación de datos en bases públicas.
 - c) Uso de seudónimos en reservas/viajes y correos secundarios no vinculables.
- ◇ Blindaje de datos personales y financieros
 - a) Clasificación de información (pública / interna / confidencial / restringida).
 - b) Cifrado de comunicaciones y documentos (correo seguro, mensajería con E2E, DLP para archivos sensibles).
 - c) Controles de acceso de “menor privilegio” y registro de auditoría en vaults documentales (trusts, estados de cuenta, planes sucesorios).
- ◇ Políticas de privacidad en el FO
 - a) NDAs con asesores, proveedores y personal doméstico.
 - b) Capacitación periódica y sanciones por incumplimiento.
 - c) Cumplimiento de normativas de datos aplicables (p. ej., ARCO/GPDR equivalentes).
- ◇ Gestión de exposición mediática
 - a) Caso de riesgo por ostentación pública: cómo deriva en robo/chantaje.
 - b) Medidas: i) restricción de metadatos EXIF en fotos; ii) publicación diferida; iii) control de etiquetados de terceros.
 - c) Protocolo de prensa y crisis (voceros, mensajes, “no confirmaciones” operativas).

4. Delitos financieros, supervisión y compliance en contextos patrimoniales

- ◇ Tipologías relevantes
 - a) Fraude dirigido (whaling/CEO fraud) para órdenes de transferencia.
 - b) Lavado de dinero y FT: rutas comunes, uso de shells y mulas.
 - c) Extorsión y secuestro (tradicional y virtual).
 - d) Deepfakes de voz/video para “secuestros virtuales” y urgencias falsas.
- ◇ Medidas de supervisión financiera
 - a) KYC/EDD robusto para contrapartes e inversiones.
 - b) Screening de listas de sanciones (OFAC/ONU) y PEPs.
 - c) Monitoreo transaccional con reglas (montos, jurisdicciones, contrapartes).
 - d) Doble verificación y “cuatro ojos” para pagos fuera de rutina.
- ◇ Cultura de cumplimiento en la familia y asesores
 - a) Código de ética y conflictos de interés declarados.
 - b) Due diligence a terceros (gestores, dealers de arte, brokers).
 - c) Plan y equipo de respuesta a incidentes (fraude/corrupción).

- ◇ Seguridad física complementaria
 - a) Variación de rutinas, rutas y vehículos; control de proveedores.
 - b) Verificación de antecedentes y zonas seguras en domicilios.
 - c) Integración de ciber + físico en un mismo playbook.
- ◇ Transferencia de riesgo
 - a) Ciberseguros (coberturas, exclusiones, requisitos de hardening).
 - b) K&R (Kidnap & Ransom): alcance, límites y coordinación con protocolos.



MÓDULO XV

Financial Crimes, Supervision & Compliance

4 sesiones (8 horas)

Lecturer:

♦ Sandro García, CEO, LEXQUO

♦ Alejandro Santoyo, Socio, Ritch Mueller (Fiscalista HNW)

Abstract

En un entorno patrimonial globalizado, comprender y prevenir los delitos financieros es tan importante como hacer crecer la riqueza. Este módulo explora cómo el lavado de dinero, la evasión fiscal y otras malas prácticas amenazan a bancos privados, family offices y asesores, así como las herramientas para combatirlas. Veremos el marco internacional de Supervisión y Cumplimiento (Compliance) – desde regulaciones globales hasta controles internos – para proteger la integridad del sistema financiero y la reputación de los participantes. A la vez, discutiremos el papel dual de las estructuras offshore: si bien no son ilegales per se (una compañía

offshore es lícita siempre que el beneficiario la declare en su país), su opacidad las hace atractivas para esconder activos ilícitos. Al finalizar, los participantes habrán desarrollado un criterio sólido para distinguir la planificación financiera legítima de los esquemas de lavado de activos, entendiendo por qué los paraísos fiscales se han vuelto sinónimo de riesgo y cómo asegurar que la riqueza de sus clientes no termine atrapada en escándalos internacionales.

Objetivos de Aprendizaje

- ◊ Identificar las principales tipologías de delitos financieros que afectan la gestión patrimonial (lavado de dinero, financiamiento al terrorismo, fraude, evasión de sanciones, corrupción, etc.), y comprender el ciclo del lavado de activos (colocación, estratificación y integración).
- ◊ Comprender el marco regulatorio global de AML/CFT: desde las 40 Recomendaciones del GAFI/FATF hasta normas locales (FATCA, CRS, Ley USA Patriot Act, UE AMLD, UIF México, etc.), así como el enfoque basado en riesgo que guía la supervisión bancaria moderna.
- ◊ Analizar el funcionamiento de los paraísos fiscales y estructuras offshore: qué ventajas ofrecen, cómo se constituyen (trusts, shell companies, fideicomisos, fondos en jurisdicciones como BVI, Caimán, Suiza, Delaware, etc.) y por qué su secreto bancario facilita el blanqueo de capitales.
- ◊ Distinguir entre estrategias legítimas de optimización fiscal/patrimonial y esquemas ilícitos de ocultamiento de fondos. Se enfatiza que el uso opaco de sociedades offshore y cuentas numeradas suele encender alertas de lavado, dado que muchos centros financieros extraterritoriales protegen la identidad de beneficiarios y no cooperan con autoridades extranjeras financialcrimeacademy.org.
- ◊ Aplicar mejores prácticas de cumplimiento en banca privada: procedimientos de Due Diligence (KYC/KYT/KYB), segmentación de riesgos de clientes (ej. PEPs – Personas Políticamente Expuestas), monitoreo de transacciones inusuales, reportes de operaciones sospechosas y congelamiento de activos cuando procede.
- ◊ Valorar la importancia de la ética y la cultura de cumplimiento: gestionar un patrimonio con integridad para proteger la reputación tanto del cliente como de la institución. Los participantes podrán asesorar a sus clientes sobre cómo estructurar sus inversiones globalmente sin cruzar líneas ilegales, evitando así multas millonarias, daños reputacionales y consecuencias penales.

TEMARIO

1. Panorama de los Delitos Financieros en Wealth Management

- ◊ Introducción a las amenazas actuales.
- ◊ Definición de lavado de dinero y sus etapas clásicas:
 - ◊ desde la “colocación” inicial de fondos ilícitos
 - ◊ hasta la “integración” final en la economía formal. (investopedia.com)
- ◊ Principales delitos relacionados:
 - ◊ corrupción
 - ◊ fraude corporativo
 - ◊ suplantación de identidad
 - ◊ financiamiento ilícito
 - ◊ cibercrimen financiero
- ◊ Impacto de escándalos recientes en la confianza de clientes y reguladores.

2. Regulación y Supervisión Global

- ◊ Marco legal internacional y local.
- ◊ Organismos clave:
 - ◊ GAFI / FATF y estándares internacionales
 - ◊ rol de reguladores nacionales (ej.: CNBV en México, SEC / FINRA / FinCEN en EUA, FCA en UK)
- ◊ Leyes emblemáticas:
 - ◊ Bank Secrecy Act
 - ◊ USA Patriot Act
 - ◊ EU Anti-Money Laundering Directives
 - ◊ OFAC (sanciones)
- ◊ Esquemas de cooperación internacional:
 - ◊ intercambio automático de información financiera (CRS de la OCDE) para detectar fortunas no declaradas (investopedia.com)
- ◊ Cómo las multas y acciones penales se han vuelto herramientas disuasivas:
 - ◊ ejemplos: multa récord a BNP Paribas por \$8.900M por sanciones, clausura de bancos corresponsales, etc.

3. Arquitectura de un Programa AML / Compliance Efectivo

- ◊ Estructura organizacional en bancos privados y family offices para cumplir con AML.
- ◊ Políticas de Know Your Customer (KYC) y diligencia debida ampliada para clientes de alto riesgo:
- ◊ por ejemplo, identificar beneficiarios finales detrás de compañías fachada.

- ◊ Monitoreo continuo de cuentas y transacciones:
 - ◊ indicadores de alerta: movimientos inusuales, uso de efectivo, transferencias a jurisdicciones opacas.
- ◊ Obligaciones de reporte:
 - ◊ avisos al regulador Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) o Financial Intelligence Units equivalentes.
- ◊ Importancia de la capacitación constante a banqueros y asesores para detectar señales de alerta.

4. Paraísos Fiscales, Offshores y Lavado de Dinero

- ◊ Funcionamiento de los centros financieros offshore y por qué atraen capitales.
- ◊ Ventajas legítimas:
 - ◊ diversificación
 - ◊ protección de activos
 - ◊ eficiencia fiscal global
- ◊ Posibles abusos.
- ◊ Cómo operan las sociedades offshore:
 - ◊ muchas carecen de actividad real (son sociedades de papel con una cuenta bancaria)
 - ◊ se ubican en jurisdicciones con secreto bancario. (piranirisk.com, financialcrimeacademy.org)
- ◊ Caso de estudio global: Panamá Papers
 - ◊ cómo la filtración de 11 millones de documentos expuso 214,000 sociedades opacas
 - ◊ operando para ocultar riqueza de políticos, celebridades y criminales
 - ◊ evidencia de colaboración de bufetes y bancos para lavar dinero y evadir impuestos. (piranirisk.com)
- ◊ Debate:
 - ◊ ¿Puede un banquero privado seguir sirviendo a un cliente que insiste en esquemas opacos?
 - ◊ ¿Cómo equilibrar privacidad del cliente con las exigencias de transparencia?

5. Personas Políticamente Expuestas (PEPs) y Riesgo de Corrupción

- ◊ Retos de manejar clientes de alto perfil.
- ◊ Estudio de casos regionales donde funcionarios públicos desviaron fondos a cuentas secretas:
 - ◊ ej. sobornos de Odebrecht, cleptócratas en Centroamérica.

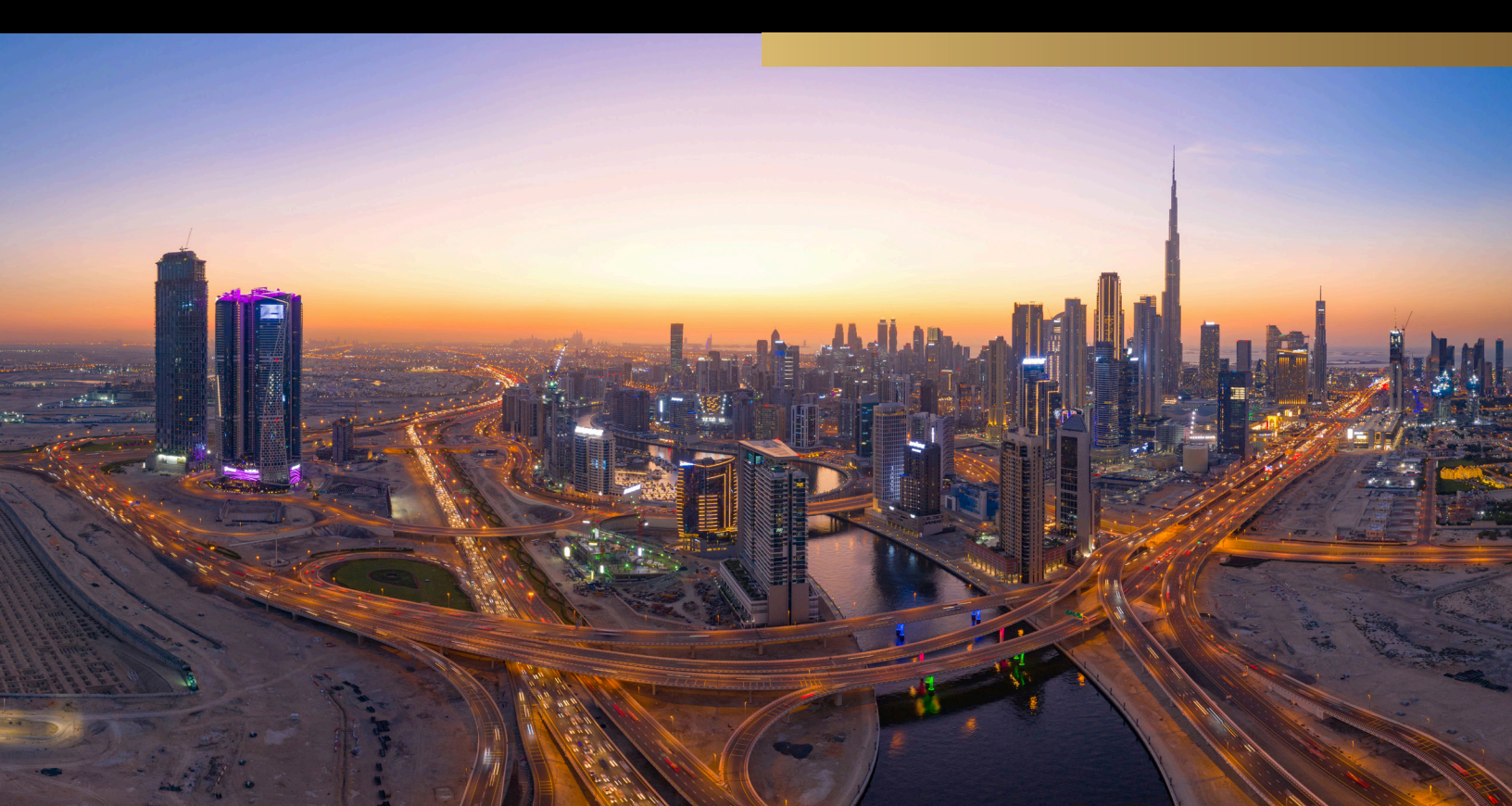
- ◇ Mecanismos de ocultamiento utilizados:
 - ◇ testaferros
 - ◇ cuentas numeradas
 - ◇ fundaciones privadas
- ◇ Responsabilidad de los asesores:
 - ◇ detectar el origen de fondos ilícitos
 - ◇ rechazar y reportar relaciones que impliquen corrupción
- ◇ Análisis de cómo los bancos internacionales han reforzado controles tras casos sonados de lavado de activos en LatAm:
 - ◇ ej.: la filial mexicana de HSBC clasificó erróneamente a México como país de “mínimo riesgo”, facilitando que cárteles lavaran ~\$881M hasta ser descubiertos. (investopedia.com)

6. Sanciones Internacionales y Evasión de Controles

- ◇ Importancia de cumplir sanciones económicas (EE.UU., ONU, UE).
- ◇ Cómo las redes de crimen organizado y actores sancionados intentan utilizar vehículos offshore para eludir controles:
 - ◇ ej.: empresarios rusos creando fideicomisos en paraísos fiscales para burlar sanciones.
- ◇ Estudio de caso europeo:
 - ◇ la falta de controles en ciertos bancos bálticos permitió mover miles de millones de orígenes dudosos (lecciones aprendidas del caso Danske Bank y otros).
- ◇ Discusión sobre el riesgo reputacional:
 - ◇ un solo cliente sancionado puede expulsar a una institución del sistema financiero global.

7. Taller de Casos Prácticos

- ◇ Integración de todos los temas en discusiones de casos reales y simulados.
- ◇ Dinámica:
 - ◇ los participantes, en equipos, analizarán situaciones complejas (basadas en casos verídicos) y propondrán decisiones.
- ◇ Ejemplos de preguntas a resolver:
 - ◇ ¿Qué hacer si un cliente solicita abrir una cuenta en nombre de una empresa offshore en Panamá para depositar \$10 millones “de dudosa procedencia”?
 - ◇ ¿Cómo proceder cuando un UHNW client quiere mover su portafolio a un “trust” en las Islas Vírgenes sin transparencia?
 - ◇ ¿Cómo manejar la denuncia interna de un empleado que detecta posibles operaciones de lavado en la mesa de inversión privada?
- ◇ Enfoque del taller:
 - ◇ cada caso se discutirá de principio a fin
 - ◇ énfasis en la toma de decisiones éticas y apegadas a la ley



MODULO XVI

Geopolitical Risk

3 Sesiones (6 Horas)

Lecturer: **Carlos Ramírez**, Socio, Integralia (Analista de riesgo político)

“No hay portafolio que resista cuando el Estado decide que tu riqueza ya no es tuya”

Abstract

Este módulo es, quizás, el más crucial de todo el programa. Porque no importa cuánto optimices, diversifiques o estructures tu portafolio si no consideras el riesgo geopolítico como amenaza existencial. Aquí no hablamos de geografía. Hablamos de eventos que lo pueden cambiar todo: expropiaciones, congelamientos de activos, cambios fiscales extremos, guerra, inestabilidad populista o totalitarismo disfrazado de reforma. Analizamos casos como Venezuela, Ucrania, Argentina y más. Y lo más importante: aprendemos a leer señales, blindar estructuras y construir defensas patrimoniales sólidas ante lo impensable.

Objetivo de Aprendizaje

Identificar y evaluar los principales riesgos globales (geopolíticos, macroeconómicos, demográficos) que pueden afectar los grandes patrimonios, e incorporar su análisis en la planificación financiera. Al concluir, el participante comprenderá cómo eventos como guerras, tensiones comerciales, cambios políticos drásticos o crisis sanitarias pueden impactar mercados y economías, y sabrá diseñar estrategias de mitigación de riesgos a nivel portafolio (diversificación, coberturas, seguros, planes de contingencia) para proteger la riqueza ante escenarios adversos.

TEMARIO

1. Riesgo Integral de Portafolio: Visión general de las distintas categorías de riesgo que enfrenta un portafolio global de inversiones. Concepto de riesgo sistémico vs idiosincrático; identificar interconexiones entre riesgos políticos, económicos y sociales.
2. Riesgos macroeconómicos: Enfoque en inflación y tasas de interés – cómo episodios de alta inflación erosionan riqueza (y quiénes se benefician/perjudican), riesgo de estanflación; riesgo de tasas (pérdidas en renta fija, encarecimiento de crédito) . Políticas monetarias no convencionales (QE, tasas negativas) y riesgo de reversión.
3. Riesgo demográfico: Longevidad y mortalidad – el impacto del aumento en esperanza de vida en fondos de retiro, seguros y estructuras de retiro; riesgo de longevidad (vivir más de lo previsto financieramente) . En contraste, riesgo de mortalidad inesperada (ej.: pandemia) y sus efectos económicos.
4. Riesgo de liquidez: Importancia de la liquidez en portafolios patrimoniales – riesgo de no poder liquidar activos en crisis sin fuerte descuento . Lecciones de episodios como 2008 (congelamiento de mercados) o Marzo 2020. Gestión de liquidez: colchones, líneas de crédito pre-aprobadas, diversificación entre activos líquidos e ilíquidos.
5. Riesgo sanitario y de salud pública: Efectos financieros de eventos como pandemias globales (COVID-19) shock simultáneo de oferta y demanda, disrupción de cadenas productivas, cambios de comportamiento de consumo . Riesgo de costos de salud crecientes para individuos (importancia de seguros de salud robustos, planificación para cuidados de largo plazo).

6. Riesgo geopolítico: Identificación de amenazas geopolíticas actuales: conflictos bélicos (guerras comerciales EE.UU.-China, invasiones/regional wars), terrorismo y extremismos, cambios de régimen abruptos, tensiones en regiones clave (Medio Oriente, Asia Pacífico, Europa del Este)
- ◊ Impacto en mercados financieros: Cómo reacciona el petróleo, oro, mercados accionarios ante ciertos eventos (estudio histórico de casos: Guerra del Golfo, 9/11, anexión de Crimea, guerra en Ucrania).
 - ◊ Riesgo país: Evaluación de estabilidad política de países donde la familia tiene inversiones operativas o financieras (uso de índices de riesgo político, análisis de calificadoras).
 - ◊ Instrumentos de cobertura geopolítica: Desde invertir en activos refugio (oro, franco suizo) hasta coberturas específicas (seguros políticos de OPIC/MIGA para inversiones).



PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

Módulo	Expositor	Sesiones	Horas	Instructor	Formato
I	Opening Keynote	1	2	Jorge Arce President & CEO, HSBC México	Presencial
II	PRIVATE WEALTH MANAGEMENT				
	Parte 1: Introducción a PWM	2	4	Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices	Presencial
	Parte 2: Banca Patrimonial	3	6	José María de la Torre, Senior Independent Banker	Presencial
	Parte 3: Banca Privada	2	4	Fernando Buendía, Head of Products & Investments, Santander PB	Presencial
	Parte 4: Ética en la Banca	1	2	Didier Mena, Senior Independent Banker	Presencial
	Parte 5: Estructuras Fiduciarias para Individuos & Family Offices	2	4		Presencial
	Parte 6: Private Wealth Banking & Family Office Strategies	3	6	Giuseppe Bracalello, UHNWI Senior Banker, BBVA	Presencial
III	Inteligencia Estratégica, Liderazgo y Negociación	4	8	Armando Ríos Piter, Experto en Inteligencia Estratégica	Híbrido
IV	Retirement and Succession Planning	3	6	Steve Trautman, Founder, The Steve Trautman Co (USA)	Virtual Live
V	Filantropía Estratégica	2	4	Ileana López, Directora de Impacto, Hoteles BF	Híbrido
VI	Wealth Insurance Strategies	3	6	Alejandro Legorreta CEO, AIR	Presencial
VII	Tax-Wise Investing	4	8	Alejandro Santoyo, Socio, Ritch Mueller	Presencial
VIII	MERCADOS FINANCIEROS PÚBLICOS				
	Parte 1: FX	4	8	Antonio Castaño, Director de Tesorería	Híbrido
	Parte 2: Fixed Income	6	12	Antonio Castaño, Director de Tesorería	Híbrido
	Parte 3: Global Equity Markets	5	10	José Oriol Bosch Par, Former CEO, Mexican Stock Exchange	Híbrido
	Parte 4: Tracs & ETFs	2	4	Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices	Híbrido
	Parte 5: Derivados y Productos Estructurados (Administración y Protección de Portafolios para Gestión Patrimonial y Family Offices)	6	12	Rodrigo Román, Partner NSC Asesores	Híbrido

IX PRIVATE MARKETS & ALTERNATIVE INVESTMENTS					
	Parte 1: Introducción a activos Alternativos	2	4	Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices	Presencial
	Parte 2: Private Debt	2	4	Carlo Lombardo , Country Head, LarrainVial	Híbrido
	Parte 3: Digital Assets	4	8	José Luis Birlain, Crypto Catalyst, Bitso	Virtual LIVE
	Parte 4: Modelaje Financiero y Valuación de Empresas	6	12	Rodrigo Sánchez Lerma, VP Venture Capital, Fondo de Fondos	Híbrido
	Parte 5: Private Equity & Venture Capital	5	10	Jaume Bonet, Finance & Management, EADA Business School Barcelona	Virtual LIVE
	Parte 6: Evergreen Funds	1	2	Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices	Virtual LIVE
	Parte 7: Real Estate	4	8	Eugene Towle, Director, Softec	Híbrido
	Parte 8: Hedge Funds	4	8	Luis Seco, Parner, Sygma Analysis	Virtual LIVE
	Parte 9: Alternativos 360: Resultado del Cliente, Valuación y Packaging	9	18	Ariel Fischman, Partner & CEO, 414 Capital	Híbrido
	Parte 10: Luxury & Art as Alternative Investments	3	6		Presencial
X	Trading Economics: Análisis e Interpretación de Indicadores Económicos y su impacto en los mercados	9	18	John Soldevilla, CEO, ECOBI Carlos Pérez Verdía , Consultor Económico, Ex-FMI José Antonio González Anaya, Ex-Ministro de Finanzas, México	Híbrido
XI STRATEGIC ASSET ALLOCATION & ADVANCED PORTFOLIO MANAGEMENT					
	Parte 1: Asset Allocation & Asset Management Fundamentals	3	6	Mariana Garza, Intermediarios & Family Offices	Virtual LIVE
	Parte 2: Estrategia de Asset Management Activo /Pasivo	5	10	Juan Pablo Medina-Mora, Managing Director, J.P.	Virtual LIVE
XII Family Offices & Governance					
	Parte 1: Construcción y Administración de Family Office	5	10	Luis Seco, Parner, Sygma Analysis	Virtual LIVE
	Parte 2: Family Office Governance & Wealth Legacy Structuring	2	6	Jorge Fabre, Rector, Instituto de Alta Dirección, Anáhuac	Presencial
XIII	WealthTech: Aggregation and Control for HNWIs & Family Offices	3	6	Domingo Viesca, Founder and Innovation Partner, Masttro	Presencial
XIV	Wealth Security & Privacy (Cyber & Physical)	3	6	Sandro García, CEO, LEXQUO	Híbrido
XV	Financial Crimes, Supervision & Compliance	4	8	Sandro García, CEO, LEXQUO Alejandro Santoyo, Socio, Ritch Mueller (Fiscalista HNW)	Presencial
XVI	Geopolitical Risk	3	6	Carlos Ramírez, Socio, Integralia (Analista de riesgo político)	Híbrido
TOTAL		129	258		

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				

JULIO

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	

AGOSTO

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					

SEPTIEMBRE

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			

FORMATO HÍBRIDO: VIRTUAL LIVE - PRESENCIAL

Sedes:

- **Club de Industriales**

Andrés Bello 29, Polanco IV Secc, Miguel Hidalgo,
Ciudad de México, C.P. 11560

- **Piso 51**

Av. P.º de la Reforma 505-Piso 51, Cuauhtémoc,
Ciudad de México, C.P. 06500

- **IADA Anáhuac**

Av. Universidad Anáhuac 46, Col. Lomas Anáhuac
Huixquilucan, Estado de México, C.P. 52786.



Costo:

\$8,500 USD + TAX (16%)

Duración: 129 Sesiones (258 horas)

*Horario: 7:00 pm - 9:00 pm

*Hora de la Ciudad de México



Políticas del Servicio:

En caso de Recalendarización o Cancelación de Programas, Cambios en Fechas, Sedes y demás causas de fuerza mayor:

Es política de 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 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 a excepción de que se cancele definitivamente el programa.