



ECM & SPACs



WEALTH
MANAGEMENT
INSTITUTE

ECM & SPACs

Sección A: Equity Capital Markets

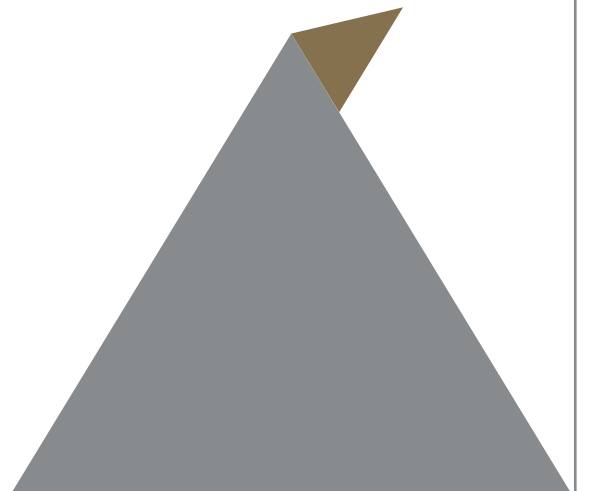
5 clases (10 horas)

Abstract:

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

Objetivo de aprendizaje:

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



Temario:

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

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

Sección B: SPACs (Special Purpose Acquisition Company)

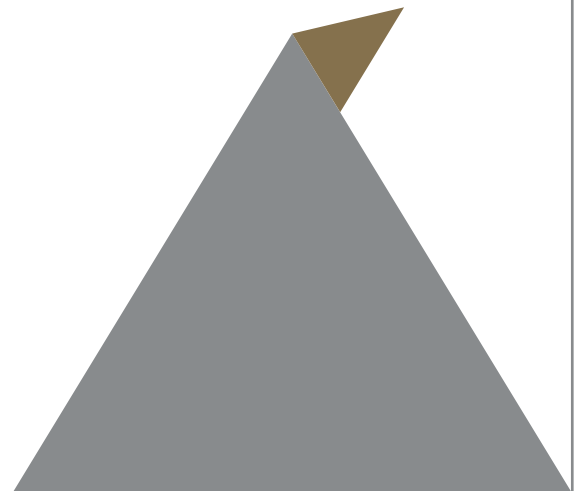
3 clases (6 horas)

Abstract:

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

Objetivo de aprendizaje:

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





Guillermo Cruz

**Cofundador y CEO
Maquia Capital**

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

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

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

Temario:

- El modelo SPAC (EE.UU.): Definición de las SPACs o compañías con propósito especial de adquisición; antecedentes de su origen y evolución en el mercado estadounidense. Diferencias frente a una IPO tradicional.
- Financiamiento privado vs. bursátil: Contexto que dio origen a las SPACs: análisis de alternativas de financiamiento para empresas (capital privado, capital de riesgo, mercado público) y brechas que las SPACs vinieron a llenar.
- Razones para la creación de SPACs: Tendencias previas al boom de SPACs, condiciones de mercado (alta liquidez, apetito por rendimientos) y casos de éxito iniciales que popularizaron este vehículo.
- Estructura básica de una SPAC: Proceso de creación de una SPAC y rol del sponsor o fundador. Capital semilla, términos típicos (porcentaje del sponsor promote, unidades, warrants).
- Economics de la SPAC: Detalle de las dos fases de valuación en la vida de una SPAC: pricing inicial en la IPO y pricing final al momento de la fusión con la empresa objetivo. Incentivos económicos para fundadores, inversores iniciales y equipo gestor.
- Salida a bolsa (IPO de la SPAC): Proceso de listado en bolsa, estructura de la oferta (unidades con acciones + warrants), tamaño típico y composición de inversionistas en esta etapa.
- Búsqueda de objetivo (De-SPAC): Periodo posterior a la IPO en el que la SPAC busca una empresa privada para fusionarse. Estrategias de búsqueda, criterios de selección de startups u objetivos potenciales.
- Proceso de fusión SPAC-empresa objetivo: Due diligence del objetivo, negociación de la valuación y términos de la fusión. Votación de accionistas de la SPAC, posibles rescates (redemptions) de inversionistas y aseguramiento de financiamiento adicional (PIPEs).
- Requisitos previos a la fusión: Condiciones mínimas a cumplir (por ejemplo, cantidad de efectivo mínimo en fideicomiso tras rescates) y aprobaciones regulatorias necesarias antes de consumar la fusión.
- Después de la fusión: Situación de la compañía resultante tras el de-SPAC: estructura accionaria, desempeño típico de precios post-fusión, desafíos de integración y cumplimiento ahora como empresa pública.
- Caso de estudio: Análisis de una SPAC notable (por ejemplo, la fusión de Virgin Galactic via SPAC en 2019) discutiendo su motivación, desarrollo y resultado para sponsors e inversionistas.

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

ECM & SPACs

Seccion		Horas	Clases	Horario
■ A	Equity Capital Markets	10	5	José-Oriol Bosch Par Former CEO Mexican Stock Exchange & JPMorgan Chase 19:00 - 21:00
■ B	SPACs (Special Purpose Acquisition Company)	6	3	Guillermo Cruz Cofundador y CEO, Maquia Capital 19:00 - 21:00
Total		16	8	

Calendario 2026

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	

COSTO

\$30,000 MXN + IVA

\$1,540 USD + TAX

VIRTUAL / LIVE

DURACIÓN: 8 CLASES (16 HORAS)

***HORARIO:** 7:00 PM - 9:00 PM

Hora de la Ciudad de México

*Por favor, use el [Reloj Mundial](#) para convertir el horario a su hora local.

REQUISITOS

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

FORMAS DE PAGO

Transferencias en MXN

- BANCO: BBVA
- BENEFICIARIO: WEALTH MANAGEMENT INSTITUTE SAPI DE CV
- NO. DE CUENTA: 0123764826
- CLABE: 012180001237648265

Transferencias en USD

- BANCO: BBVA
- BENEFICIARIO: WEALTH MANAGEMENT INSTITUTE SAPI DE CV
- NO. DE CUENTA: 0123765369
- CLABE: 012180001237653690



CONTACTO E INSCRIPCIONES

México:

info@wealthinstitute.com.mx

+52 (55) 5536 3597

Políticas del Servicio:

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

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

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

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