



BANK

# Financial Sponsors



WEALTH  
MANAGEMENT  
INSTITUTE

# Financial Sponsors

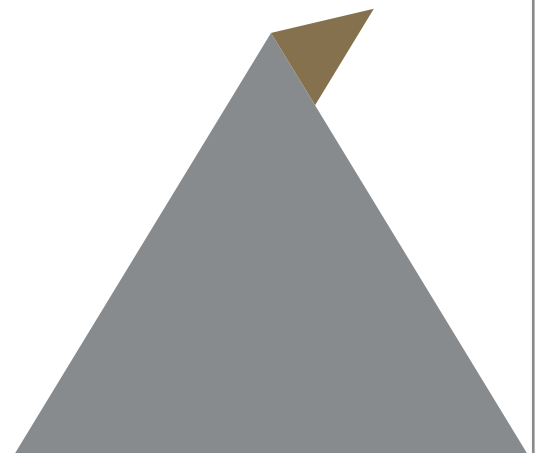
2 clases (4 horas)

## Abstract:

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

## Objetivo de aprendizaje:

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





## **Xavier De Uriarte**

**Consejero Independiente  
Investment Banking**

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

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

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



## Temario:

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

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

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

## Calendario 2026

### 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

## COSTO

\$15,000 MXN + IVA  
\$770 USD + TAX

## VIRTUAL / LIVE

**DURACIÓN:** 2 CLASES (4 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](mailto: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.