



Global Transaction Banking



WEALTH
MANAGEMENT
INSTITUTE

Global Transaction Banking (Banca Transaccional)

9 clases (18 horas)

Abstract:

La banca transaccional es la columna vertebral del banco moderno: administra la liquidez, los pagos y el comercio internacional que mantienen operando a las empresas, y a cambio genera ingresos recurrentes estables para la institución. Este módulo revela cómo los servicios de Global Transaction Banking –cash management, pagos, trade finance, supply chain finance y FX– se convierten en un motor de rentabilidad estable y de bajo riesgo, al mismo tiempo que consolidan la lealtad de los clientes corporativos. Los participantes aprenderán a transformar estas capacidades en vínculos estratégicos de largo plazo, integrándolas con soluciones de crédito e investment banking para ofrecer una cobertura financiera 360°.

El programa también prepara al banquero para el futuro del negocio: digitalización, APIs, Banking-as-a-Service, embedded finance y la irrupción de fintechs que están redefiniendo la propuesta de valor. Además, incluye un bloque estratégico sobre cómo preparar y ganar licitaciones (RFPs), convirtiendo la relación transaccional en ventaja competitiva. En conjunto, este módulo equipa al participante para reposicionar la banca transaccional –tradicionalmente vista como operativa– como la gran fuente de diferenciación, ingresos estables y liderazgo en clientes corporativos globales.

Objetivo de aprendizaje:

- Que el participante domine integralmente la arquitectura de la Banca Transaccional Global, entendiendo tanto su rol estratégico como su ejecución operativa. Al finalizar el módulo, el participante será capaz de:
- Diseñar y estructurar soluciones de cash management, pagos, trade finance, supply chain finance y FX que respalden la liquidez, la eficiencia y la competitividad de empresas locales y multinacionales.
- Transformar la banca transaccional de servicio operativo a motor de ingresos recurrentes, maximizando la fidelización del cliente y la rentabilidad del banco.

- Integrar la banca transaccional con crédito corporativo e investment banking, ofreciendo una cobertura 360° al cliente corporativo.
- Aplicar innovaciones digitales (APIs, BaaS, embedded finance, open banking, blockchain, CBDCs) para anticipar y liderar la evolución del mercado transaccional.
- Competir y ganar mandatos estratégicos (RFPs) mediante la construcción de propuestas de valor sólidas, diferenciadas y sustentadas en tecnología, cobertura y servicio.
- Gestionar relaciones de largo plazo que conviertan la cuenta transaccional en la puerta de entrada a más negocios: cross-selling hacia derivados, capital markets y soluciones de banca de inversión.



Gregorio Merino

**Co-Founder Flipping Mad | Independent Financial Consultant |
Ex MD BBVA Mexico**

Senior Banker con más de 30 años de trayectoria en banca corporativa y transaccional, Gregorio Merino Rendón ha ocupado posiciones de liderazgo en instituciones globales y nacionales, consolidándose como una de las voces con mayor experiencia en el ecosistema bancario mexicano e internacional.

Inició su carrera en Citibank México, donde ascendió en el área de Banca Corporativa hasta desempeñar la Subdirección. Posteriormente, lideró desde Nueva York la apertura y operación internacional de Probrsa International, marcando un hito en la internacionalización de la banca mexicana.

De regreso en México, se integró a BBVA, donde durante más de dos décadas desempeñó posiciones estratégicas: Director de Comercio Exterior y Corresponsalía, Director de Unidad de Banca Corporativa, Senior Banker y, finalmente, Managing Director de Global Transaction Banking. En este rol fue responsable de atender a más de 250 grupos corporativos con soluciones integrales en banca transaccional, comercio exterior y financiamiento estructurado.

Tras su paso por la banca, Gregorio se ha enfocado en la consultoría independiente y en proyectos de inversión inmobiliaria internacional. Actualmente es Co-Founder de Flipping Mad, firma con base en Madrid dedicada a transformar viviendas antiguas en inmuebles de alto valor, además de fungir como Independent Financial Consultant para empresas y patrimonios privados.

Formado en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) como economista, Gregorio combina visión estratégica, profundo conocimiento de los mercados financieros y experiencia operativa en banca internacional. Su perfil lo convierte en un referente en la intersección de banca corporativa, comercio exterior e innovación en gestión patrimonial e inmobiliaria.

Áreas de especialización:

- Banca transaccional y corporativa internacional.
- Comercio exterior y financiamiento estructurado.
- Consultoría financiera independiente para corporativos y HNWIs.
- Estrategias de inversión inmobiliaria en mercados globales.

Temario:

Bloque 1: Soluciones de Banca Transaccional Global)

- **Panorama estratégico de la Banca Transaccional:** Evolución y rol actual de la banca transaccional en bancos corporativos. Cómo pasó de ser un servicio auxiliar a considerarse el “workhorse” generador de ingresos estables y de bajo riesgo para los bancos. Componentes principales (pagos, cuentas, comercio) y cómo se integran con la banca de inversión para ofrecer un servicio completo al cliente. Métricas de la importancia actual: ingresos por comisiones, saldos de depósitos (fondeo estable para el banco) y rentabilidad elevada vs. consumo de capital.
- **Cash Management y administración de liquidez:** Gestión de cajas y tesorería corporativa. Productos de pago y cobranza: transferencias nacionales e internacionales, pagos masivos de nómina, domiciliaciones, depósitos referenciados. Soluciones de concentración de saldos (cash pooling físico y notional), barridos automáticos entre cuentas, estructuras de cuentas espejo para centralizar liquidez. Plataformas de banca electrónica corporativa (host-to-host, portales web) y necesidades de seguridad/eficiencia en la operación diaria de tesorería.
- **Pagos corporativos y tendencias en cobros:** Modernización de los sistemas de pago corporativo. Pagos inmediatos 24/7, estándares ISO 20022 en mensajería financiera, novedades en SWIFT gpi para rastreo de pagos internacionales. Uso de pagos móviles y wallets corporativas. Herramientas para optimizar cuentas por cobrar: automatización de conciliación, e-invoicing, portales de pago para clientes finales. Cómo los bancos compiten en servicio al ofrecer integración con ERP del cliente y APIs para iniciar pagos desde sistemas corporativos.

- **Financiamiento del comercio internacional (Trade Finance):** Soluciones para facilitar importaciones y exportaciones. Cartas de Crédito de exportación/importación – estructura, riesgos que cubren y rol del banco confirmador. Cobranzas documentarias (collection) vs. LC: usos y diferencias. Garantías internacionales (standby L/C, fianzas) para contratos en el extranjero. Crédito al comercio: préstamos pre-financiación de exportaciones, financiamiento a importador (usance LCs, pagarés). Riesgo país y uso de agencias de crédito a la exportación (ECA). Tendencias: digitalización de documentos (Electronic Bills of Lading), trade basado en blockchain.
- **Supply Chain Finance (SCF) y factoring:** Herramientas para financiar cadenas de suministro. Confirming o pago a proveedores (reverse factoring): el banco anticipa pagos a proveedores de una empresa compradora grande, mejorando liquidez de la cadena. Factoring internacional y doméstico: descuento de facturas por cobrar de la empresa (con/sin recurso). Programas de inventario en garantía (inventory finance) y préstamos sobre activos circulantes. Beneficios duales: el proveedor obtiene liquidez barata; el comprador optimiza capital de trabajo; el banco gana comisiones y volumen transaccional. Consideraciones para implementar SCF exitosamente (volumen de proveedores, plataforma tecnológica, análisis de riesgo de proveedores).
- **Mercado de Divisas (FX) y soluciones de comercio exterior:** Servicios de tipo de cambio para empresas que operan multicurrency. Coberturas FX: forwards, swaps de divisas y opciones para cubrir exposición en importaciones, exportaciones o deudas en moneda extranjera. Estrategias de gestión de riesgo cambiario corporativo (políticas de cobertura, contabilidad de coberturas). Soluciones para pagos cross-border masivos en moneda local (ej.: pagar nómina en distintos países). Rol de los bancos como facilitadores de comercio exterior: cuentas en el extranjero, servicios de banca corresponsal, manejo de regulaciones cambiarias y facilitación de flujos internacionales de forma eficiente.
- **Centralización de tesorería y soluciones multi-país:** Diseño de centros de tesorería regionales (Regional Treasury Centers). Ventajas de centralizar la gestión financiera de un corporativo global: ahorro de costo, control de riesgos y mejor negociación bancaria. Herramientas ofrecidas: cuentas virtuales para trazar operaciones de subsidiarias sin abrir cientos de cuentas físicas; notional pooling multi-divisa; sistemas de netting para pagos intra-grupo. Discusión de casos donde corporativos crearon “In-House Bank” internos apoyados por su banco principal.
- **Banca digital, APIs y Embedded Finance:** Nuevas propuestas digitales en banca transaccional. Uso de API Banking para conectar servicios bancarios directamente con sistemas del cliente (por ej., iniciación de pagos y consulta de saldos en tiempo real desde el ERP corporativo). Modelos de BaaS (Banking-as-a-Service) donde el banco “embebe” sus productos en plataformas de terceros – e.g., una fintech o un marketplace que ofrece cuentas y créditos de un banco a sus usuarios finales mediante APIs. Exploración de casos de finanzas integradas exitosos (por ejemplo, Uber Money, Amazon lending en alianza con bancos). Retos: ciberseguridad, gestión de la marca blanca, acuerdos de nivel de servicio. Oportunidades: llegar a nuevos segmentos y geografías apalancando la base de usuarios de aliados no bancarios.

- **Tendencias globales y disrupción en Transaction Banking:** Visión de las fuerzas que están moldeando el futuro de la banca transaccional. Open Banking y normas PSD2 que obligan a compartir datos con terceros – impacto en servicios de cuenta y pagos. Surgimiento de fintech especializadas en nichos (pagos internacionales más baratos, plataformas de trade finance P2P). Uso de inteligencia artificial en cash management (predicción de cash flows, detección de fraude en pagos). Monedas digitales de banco central (CBDCs) y su posible rol en pagos corporativos. Casos de bancos globales que han transformado su negocio transaccional invirtiendo en tecnología moderna para no perder terreno frente a nuevos competidores ágiles.

Bloque 2: Estrategia y Competencia – RFPs y Soluciones a la Medida

- **Preparación de Propuestas Ganadoras (RFPs):** Cómo enfrentar un Request for Proposal emitido por un gran corporativo o gobierno en busca de servicios bancarios. Pasos del proceso comercial: comprensión profunda de las necesidades del cliente (mediante pre-RFP meetings), armado de un equipo multidisciplinario (productos, tecnología, operaciones, cumplimiento) para responder.
- **Elementos clave de una propuesta exitosa:** demostración de capacidades tecnológicas (plataformas robustas, integraciones API – los clientes valoran mucho que el banco esté a la altura tecnológica), cobertura geográfica, precios competitivos y estructura de comisiones clara, casos de éxito similares, y un componente consultivo (ej.: recomendaciones de eficiencia). Se discutirán estrategias para diferenciarse de otros bancos finalistas enfatizando fortalezas propias (ej.: “excelencia en servicio al cliente” respaldada con SLA, soluciones innovadoras que otros no ofrecen, etc.). Simulación: Los participantes revisarán un RFP real simplificado y, por equipos, elaborarán partes de la propuesta (resumen ejecutivo de oferta de valor, y presentación oral “pitch” simulada) recibiendo retroalimentación.
- **Gestión de la Relación y Retención post-RFP:** Entender por qué las empresas usualmente emiten RFPs: servicio deficiente, necesidades de crédito no atendidas, expansión a nuevas regiones, etc.. Mejores prácticas para relationship managers una vez ganado un mandato: proceso de onboarding efectivo minimizando fricción en migración de servicios, seguimiento proactivo de niveles de servicio, innovación continua durante la relación. Cómo prepararse para revalidar el negocio en el siguiente ciclo de RFP (la mayoría de corporativos reconsidera sus bancos cada 4-5 años). Indicadores de éxito en la relación transaccional: uso creciente de productos, retroalimentación positiva del cliente y profundización (cross-selling de productos de inversión, mercados, etc., apalancando la cuenta transaccional). Se incluye discusión de un caso donde un banco convirtió una relación transaccional en oportunidades de banca de inversión gracias al entendimiento cercano de las operaciones diarias del cliente.

Calendario 2026

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	31		

COSTO

\$35,000 MXN + IVA

\$1,795 USD + TAX

VIRTUAL / LIVE

DURACIÓN: 9 CLASES (18 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.