

## Información privilegiada

### Otra aventura de Manuel Somoza

Poco después de venderle a Actinver los fondos de inversión de Prudential, Manuel Somoza y su equipo se unen a la casa de bolsa de Finamex para hacer algo que podría parecer competencia para la misma Actinver: abrir una área de atención a personas físicas. Finamex ha logrado atender a empresas con sus carteras de inversión, pero ahora busca la experiencia de Somoza para captar clientes individuales con portafolios superiores a un millón de pesos. El caso es que algunos de los clientes que habían pasado de Prudential a Actinver ahora se van con Somoza, una experiencia que tal vez Actinver ya había tenido cuando compró Lloyd, y los antiguos dueños, encabezados por Terrance O'Rourke, fundaron después una nueva distribuidora de fondos de inversión. Sin embargo, en la ahora Somoza Finamex se aclara que el mercado que atenderán será diferente del de Actinver, porque se buscarán clientes de mayores ingresos y no se les ofrecerán fondos de inversión sino carteras más o menos cerradas, que pedirán una permanencia de alrededor de seis meses. Como sea, a cuatro meses de haberse constituido, Somoza Finamex, que se presenta hoy miércoles oficialmente, ya tiene cerca de 200 clientes y activos por 700 millones de pesos en el área de personas físicas