

ACTINVER LIDERA EN NÚMERO DE CONTRATOS

# Casas de Bolsa seducen a clientes chiquitos

**EL MANEJO** del portafolio recae en el cliente, por lo que sus pérdidas o ganancias dependen de su conocimiento

**Claudia Tejeda**  
claudia.tejeda@eleconomista.mx

EDUARDO ES un abogado mexicano que quiere invertir en el mercado accionario los 50,000 pesos que recibió como bono en su trabajo. Hace varios años, hubiera sido imposible hacerlo a través de una casa de Bolsa. Sin embargo, hoy puede hacerlo.

Algunas intermediarias bursátiles de las 35 que cuentan con registro para operar en el país han implementado como estrategia disminuir sus montos de apertura de cuentas desde varios millones de pesos hasta entre 100,000 y 10,000 pesos, así como facilitar su apertura vía Internet.

“El principal beneficio de empezar a reducir los montos de apertura de cuentas es que llegan a un nuevo mercado, pueden incluso vender nuevos productos”, explicó Francisco Orozco, director asociado del Departamento de Contabilidad y Finanzas del Tecnológico de Monterrey.

Actinver Casa de Bolsa, filial de la corporación homónima que dirige Héctor Madero Rivero, es la principal entidad de este tipo en México, con 60,731 cuentas abiertas a diciembre del 2018. Esto es 22.51% de los 269,844 contratos de intermediación existentes al duodécimo mes del año pasado.

“Lo que están haciendo otras casas de Bolsa es hacerlo más masivo, es prácticamente de autoservicio”, comentó Tomás Ehrenberg, director general de Grupo Financiero Ve por Más (BX+).

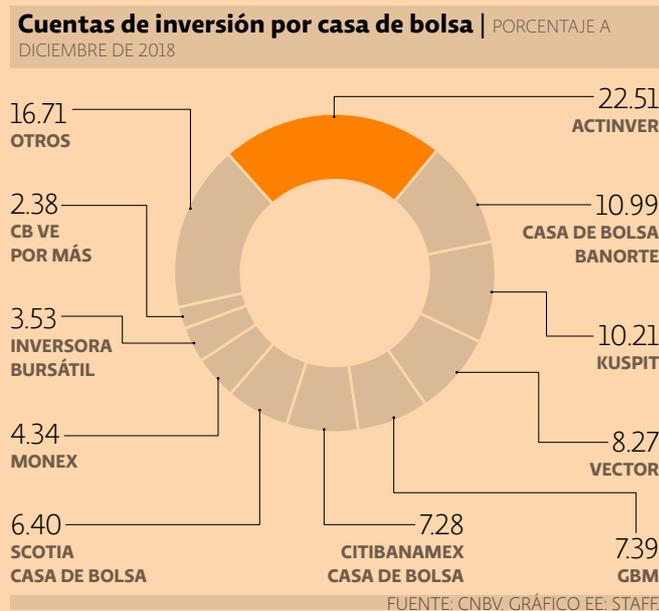
Bajo estos esquemas de inversión en acciones, es en el cliente en quien recae el manejo de su portafolio, por lo que sus pérdidas o ganancias dependen directamente de su conocimiento del mercado bursátil.

**POCO MONTO**

A partir de 10,000 pesos se puede abrir una cuenta en la intermediaria de Actinver, quien a través de su pro-

**INVERSIÓN PEQUEÑA**

Con bajas cantidades para abrir cuentas y facilidad de hacerlo vía internet, intermediarias bursátiles como Actinver, Kuspit y GBM buscan atraer más clientes para que inviertan su dinero con ellos.



“Lo que están haciendo otras casas de bolsa es hacerlo más masivo, es prácticamente de autoservicio”.

**Tomás Ehrenberg,** director general del grupo Financiero Ve por Más.

**60,731** CUENTAS abiertas tiene actualmente Actinver en el mercado mexicano.

**0.48%** DE LA Población Económicamente Activa invierte.

ducto Bursanet permite la apertura en alrededor de 10 minutos vía Internet, con acceso a sus análisis.

**INCENTIVO, GANAR VOLUMEN**

“El incentivo es querer ganar por volumen, a lo mejor llegar a los más jóvenes, los menores de 30 años tienen más curiosidad sobre las finanzas”, explicó Jorge Sánchez Tello, director de la Fundación de Estudios Financieros del Instituto Tecnológico Autónomo de México.

A diciembre del 2018, Actinver es la sexta casa de Bolsa por activos en custodia, con 469,141 millones de pesos, 7.23% del total del sistema, según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Atraer nuevos clientes es un reto para las intermediarias bursátiles en México.

Las cuentas abiertas en estas instituciones representan apenas 0.48% de los 56 millones 023,199 habitantes que conformaron la Población Económicamente Activa de México entre octubre-diciembre del 2018, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

Disminuir costos, así como llegar a gente joven, más familiarizada con la tecnología, son dos motivos que contribuyen a la transformación digital de las intermediarias bursátiles.

“La estrategia es reducir los costos de operación que tienen las compañías. ¿Por qué? Tienen menos sucursales, gastos fijos. Eso hace más fácil

obtener utilidad con estos gastos minimizados”, comentó el catedrático del Tec de Monterrey.

Kuspit, que opera de manera completamente digital, tiene 196 millones de pesos en custodia, ni el 0.1% del total del sistema, pero se hace de la medalla de bronce respecto a contratos individuales.

Atrayendo clientes con apertura de cuentas desde 100 pesos, Kuspit logró tener a diciembre del año pasado 27,541 contratos de intermediación, 10.21% del total de cuentas abiertas durante ese período.

“La apuesta de las casas de Bolsa es que entre más gente participe, aprovechando las nuevas tecnologías, puedan llegar a jóvenes, y si llegan a una gran cantidad será un negocio rentable”, dijo Jorge Sánchez Tello.

Kuspit, que dirige Rodrigo Ocejo Rojo, comenzó a operar en el 2012 con un capital de 80 millones de pesos. De acuerdo con HR Ratings, la intermediaria tiene algunas dificultades para aumentar su volumen de operaciones.

“Se aprecia que los indicadores se mantienen por debajo de lo estimado debido a un menor crecimiento en el volumen de operaciones al esperado. Esto debido a la dificultad para la implementación del plan de negocios que contemplaba una mayor participación de personas morales e institucionales para incrementar el volumen de operaciones”, comentó Fernanda Barragán, analista de la calificadora mexicana.

La casa de Bolsa de Grupo Bursátil Mexicano (GBM) es la más reciente en subirse a la tendencia de recortar montos de apertura de cuentas, en enero lo disminuyó de 100,000 a 1,000 pesos.

Su propuesta, desarrollada con apoyo de la Bolsa Mexicana de Valores, pretende duplicar el número de inversionistas en las intermediarias a final de este año.

A diciembre del 2018, GBM concentró 473,015 millones de pesos, 7.29% de los activos en custodia por intermediarias bursátiles.

Al duodécimo mes del 2018, la entidad tenía 19,949 contratos de intermediación, una participación de 7.39%, de acuerdo con cifras de la CNBV.

Para el director de BX+, es importante asesorar al cliente en temas de inversiones, por lo cual descartan disminuir el monto de apertura, que actualmente es de 200,000 pesos, pues prefieren dar asesorías personalizadas a sus clientes de la intermediaria.