

Aprovechando la fuerza de la marca y del contenido de los proveedores de índices para el marketing de productos



Brandon Hass
Head of Direct Indexing and Model Portfolios
S&P Dow Jones Indices

Este artículo fue publicado en inglés en el [blog de Indexology® el 7 de julio de 2025](#).

Los proveedores de índices han desempeñado durante mucho tiempo un rol importante en los mercados financieros mediante el desarrollo y mantenimiento de índices de referencia transparentes y con base en reglas, pero, [además de suministrar datos de índices](#), también pueden ofrecer potencialmente reconocimiento de marca y recursos educativos para su uso en el posicionamiento de productos de gestores de activos y de patrimonio.

En medio de la gran cantidad de productos de inversión disponibles para los inversionistas y la consolidación de las empresas dentro de los canales de gestión patrimonial, a las empresas de gestión de activos les resulta cada vez más difícil diferenciarse y distribuir sus ofertas, según el [nuevo artículo](#) de Cerulli Associates.¹ Para hacer frente a este reto, los gestores patrimoniales y de activos podrían complementar sus recursos de marketing de productos aprovechando la solidez de la marca y de los contenidos de los proveedores de índices.

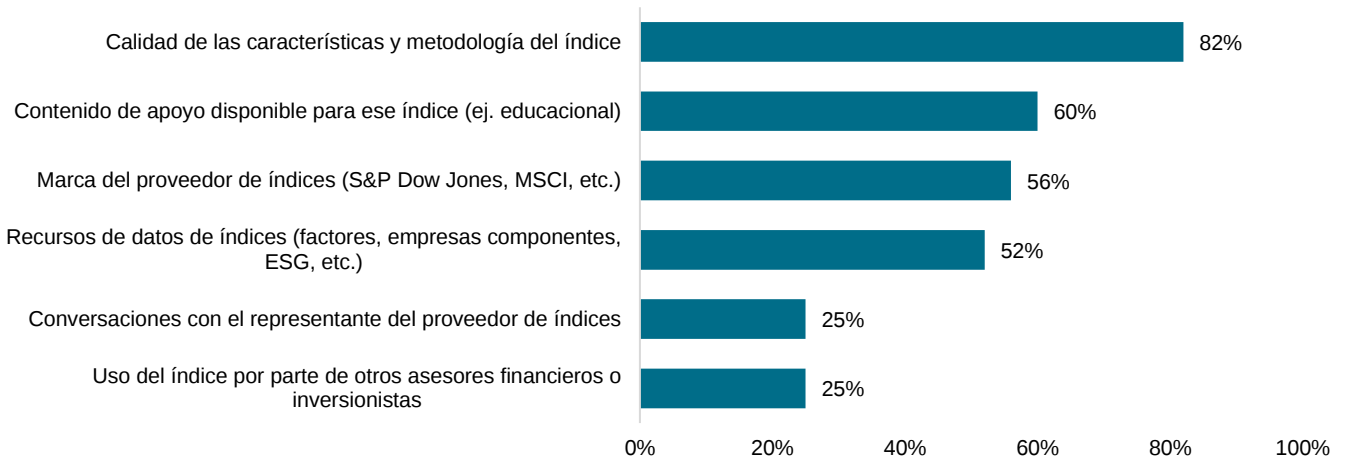
¹ El artículo "[Redefining the Role of Index Providers](#)", de Cerulli Associates, fue patrocinado por S&P Dow Jones Indices.

Por qué es importante la marca de un índice

Según un estudio reciente de Cerulli Associates, los asesores financieros prestan atención a la marca del índice subyacente de los productos gestionados de forma pasiva y las cuentas de gestión separada (SMAs).

En el caso de los fondos cotizados en bolsa (ETF), más de la mitad de los asesores encuestados (56 %)² por Cerulli Associates eligieron la marca del proveedor del índice como uno de los factores más importantes que tienen en cuenta al revisar el índice subyacente del fondo (ver figura 1).

Figura 1: los factores más importantes para los asesores a la hora de revisar el índice para un producto de ETFs, 2024



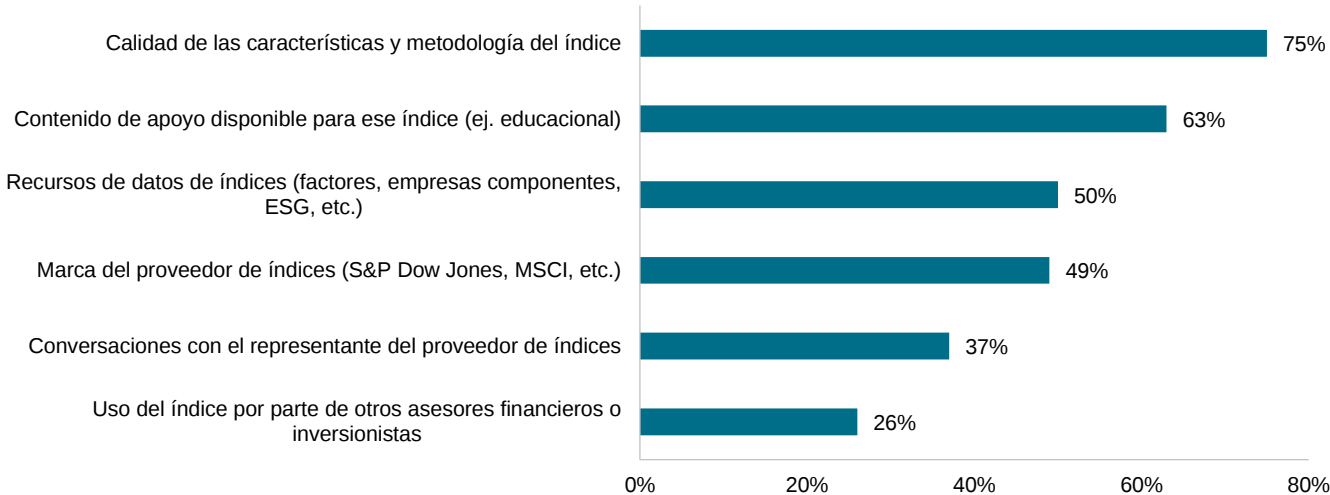
Fuente: Cerulli Associates, "Redefining the Role of Index Providers," página 19. | Nota del analista: Se pidió a los asesores que clasificaran los siguientes factores del 1 al 5, siendo 1 el factor más significativo y 5 el menos significativo. La información clasificada incluye solamente respuesta de aquellos asesores que no seleccionaron la opción "No tengo en cuenta el índice al seleccionar un ETF con base en índices". Se excluyó de este análisis a 12% de los encuestados, que no tomaron en consideración el índice al escoger un ETF con base en índices.

La encuesta reveló resultados similares para los asesores que exploran las capacidades de indexación directa a través de SMAs, dado que 49%³ clasificó la marca del proveedor del índice como una de sus principales consideraciones (ver figura 2).

² Consulte la página 11 del artículo de Cerulli Associates "Redefining the Role of Index Providers".

³ Consulte la página 21 del artículo de Cerulli Associates "Redefining the Role of Index Providers".

Figura 2: usuarios de indexación directa en SMAs: los factores más importantes a la hora de revisar el índice para un producto de indexación directa en SMAs, 2024



Fuente: Cerulli Associates, "Redefining the Role of Index Providers," página 21. | Nota del analista: Se pidió a los asesores que clasificaran los siguientes factores del 1 al 5, siendo 1 el factor más significativo y 5 el menos significativo. La información clasificada incluye solamente las respuestas de asesores que no seleccionaron la opción "No tengo en cuenta el índice al seleccionar una SMA con base en índices". Se excluyó de este análisis a 10% de las SMAs de indexación directa, que no tomaron en consideración el índice al escoger una SMA de indexación directa.

Mientras que algunos asesores conocen bien los detalles de la construcción de los índices, otros se centran más en el reconocimiento de la marca del benchmark a la hora de seleccionar un índice subyacente para su producto. Un ejecutivo de gestión patrimonial lo resumió de esta manera: "Nuestros asesores y clientes... simplemente confían en la marca del índice y no se fijan realmente en los detalles importantes".⁴ Esto destaca la importancia de la marca del proveedor del índice durante el proceso de selección de productos por parte del asesor. Esta opinión también sugiere que los gestores de patrimonios y de activos podrían considerar la posibilidad de colaborar con los proveedores de índices para reforzar sus capacidades de marketing de productos.

Para los gestores que aún no son muy conocidos, obtener la licencia de una marca de un proveedor de índices reconocido puede dar prestigio a sus productos, especialmente en categorías competitivas o emergentes en las que los asesores pueden buscar principalmente productos con benchmarks destacados. Para las entidades bien establecidas, la marca de un proveedor de índices puede significar un valor añadido y complementar la marca del gestor en el posicionamiento general del producto.

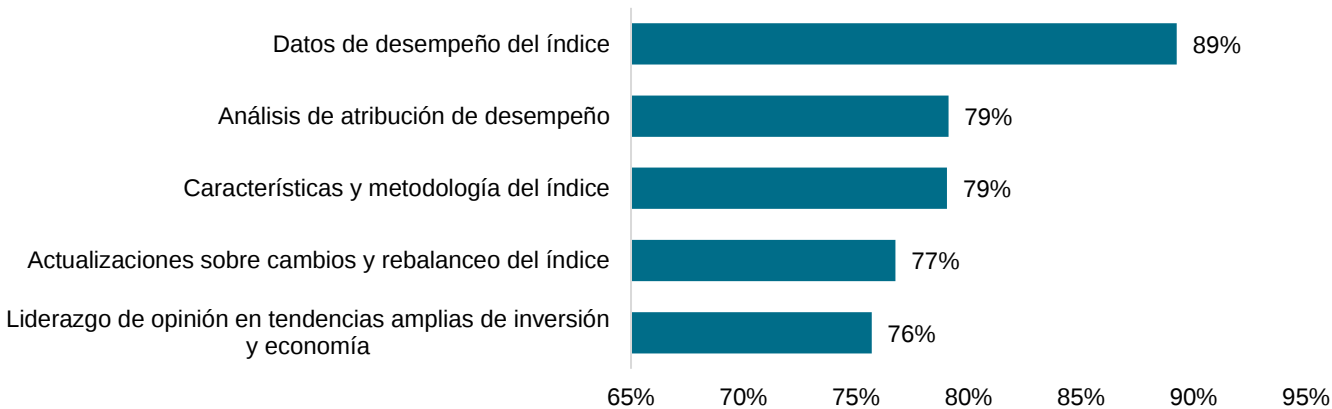
⁴ Consulte la página 14 del artículo de Cerulli Associates "Redefining the Role of Index Providers".

La importancia del contenido educativo

Además del reconocimiento de la marca y la metodología, los proveedores de índices pueden aportar contenido educativo, que es posible que los gestores pasen por alto. Los recursos educativos publicados por los proveedores de índices pueden facilitar la comprensión a los asesores en cuanto al índice subyacente de un producto, respaldar la debida diligencia del producto y ayudar a articular la lógica detrás de una estrategia basada en índices.

Las soluciones de los proveedores de índices se basan en la propiedad intelectual, a partir de la cual pueden producir un liderazgo intelectual de alta calidad que puede incorporarse al contenido educativo. Estos materiales pueden ser útiles para los asesores a la hora de responder a las consultas de los clientes.⁵ La mayoría de los asesores encuestados por Cerulli Associates consideraron que los datos de desempeño de los índices, la atribución, el diseño y el liderazgo intelectual macroeconómico eran valiosos para complementar sus propios conocimientos y ayudar en las conversaciones con los clientes (ver figura 3).

Figura 3: los 5 tipos más utilizados de información y educación sobre productos basados en índices, 2024



Fuente: Cerulli Associates, "Redefining the Role of Index Providers," página 20.

La popularidad de este contenido entre la mayoría de los asesores encuestados refleja las diversas formas en que puede ayudar a informar las conversaciones con los clientes, entre ellas:

- Explicar las actualizaciones de las metodologías o los calendarios de rebalanceo.
- Demostrar cómo la construcción del índice se alinea con los objetivos declarados de un producto.

⁵ Consulte la página 15 del artículo de Cerulli Associates "Redefining the Role of Index Providers".

- Ofrecer datos históricos y contextuales para ayudar en las discusiones sobre el riesgo y las exposiciones.

Es posible que los asesores no necesiten convertirse en expertos en índices, pero sí deben sentirse seguros al explicar los fundamentos de las estrategias pasivas que utilizan. El contenido de los proveedores de índices puede ayudarles en esta tarea.

Para los gestores de activos y patrimonios que ofrecen estrategias de inversión más complejas, como ingresos derivados o ETF amortiguados, los materiales educativos de un proveedor de índices pueden ser un recurso útil para explicar conceptos únicos.

Más allá de educar y de responder a las preguntas de los clientes, 85% de los asesores encuestados por Cerulli Associates señalaron que utilizaban el contenido de los proveedores de índices para tomar decisiones de inversión.⁶ Por lo tanto, los gestores de activos y de patrimonio pueden considerar formas posiblemente pasadas por alto de aprovechar aún más los materiales de los proveedores de índices.

Lea más en indexologyblog.com

⁶ Consulte la página 20 del artículo de Cerulli Associates "Redefining the Role of Index Providers".

Descargo de responsabilidad

© 2025 S&P Dow Jones Indices. Todos los derechos reservados. S&P, S&P 500, SPX, SPY, The 500, US500, US 30, S&P 100, S&P COMPOSITE 1500, S&P 400, S&P MIDCAP 400, S&P 600, S&P SMALLCAP 600, S&P GIVI, GLOBAL TITANS, DIVIDEND ARISTOCRATS, Select Sector, S&P MAESTRO, S&P PRISM, S&P STRIDE, GICS, SPIVA, SPDR, INDEXOLOGY, iTraxx, iBoxx, ABX, ADBI, CDX, CMBX, LCDX, MBX, MCDX, PRIMEX, TABX, HHPI, IRXX, I-SYND, SOVX, CRITS y CRITR son marcas comerciales registradas de S&P Global, Inc. ("S&P Global") o sus asociadas. DOW JONES, DJIA, THE DOW y DOW JONES INDUSTRIAL AVERAGE son marcas comerciales de Dow Jones Trademark Holdings LLC ("Dow Jones"). El uso de estas y otras marcas comerciales se ha otorgado bajo licencia a S&P Dow Jones Indices LLC. Se prohíbe la redistribución o reproducción total o parcial sin autorización previa por escrito de S&P Dow Jones Indices LLC. Este documento no constituye una oferta de servicios en aquellas jurisdicciones donde S&P Dow Jones Indices LLC, S&P Global, Dow Jones o sus respectivas asociadas (en conjunto "S&P Dow Jones Indices") no cuenten con las autorizaciones necesarias. Con excepción de algunos servicios personalizados de cálculo de índices, toda la información proporcionada por S&P Dow Jones Indices es impersonal y no está adaptada a las necesidades de ninguna persona, entidad o grupo de personas. S&P Dow Jones Indices recibe retribución relacionada con el otorgamiento de licencias de sus índices a terceros y la entrega servicios personalizados de cálculo de índices. El rendimiento pasado de un índice no es señal o garantía de resultados futuros.

No es posible invertir directamente en un índice. La exposición a una clase de activos representada por un índice puede estar disponible por medio de instrumentos de inversión basados en ese índice. S&P Dow Jones Indices no patrocina, avala, vende, promueve o administra ningún fondo de inversión ni otros vehículos de inversión ofrecidos por terceros y que busquen proporcionar un rendimiento sobre la inversión basado en el desempeño de cualquier índice. S&P Dow Jones Indices no garantiza que los productos de inversión basados en el índice seguirán con exactitud el desempeño del índice o proporcionarán rendimientos positivos sobre la inversión. S&P Dow Jones Indices LLC no es asesor de inversiones y S&P Dow Jones Indices no hace ninguna declaración relacionada con la conveniencia de invertir en ninguno de tales fondos de inversión u otros vehículos de inversión. La decisión de invertir en alguno de tales fondos de inversión u otro vehículo de inversión no debe tomarse con base en ninguna de las declaraciones que contiene este documento. S&P Dow Jones Indices no es un asesor de inversiones, un asesor de operación de commodities, un operador de un fondo común de commodities, un corredor de bolsa, un fiduciario, un promotor (tal como se define en la Ley de Compañías de Inversión de 1940 y sus enmiendas), un experto tal como se enumera en la ley 15 U.S.C. § 77k(a) o un asesor fiscal. La inclusión de un valor, commodity, criptomoneda u otro activo en un índice no es una recomendación de S&P Dow Jones Indices para comprar, vender o mantener dicho valor, commodity, criptomoneda u otro activo y tampoco debe considerarse como asesoramiento de inversión o de operación de commodities.

Estos materiales se han preparado exclusivamente con fines informativos con base en información generalmente disponible al público de fuentes que se consideran confiables. El contenido de estos materiales (incluidos los datos del índice, las calificaciones, análisis y datos crediticios, investigaciones, valuaciones, modelos, software u otra aplicación o producto de los mismos), ya sea en su totalidad o en parte ("Contenido") no puede modificarse, ser objeto de ingeniería inversa, reproducirse o distribuirse de ninguna forma y por ningún medio, ni almacenarse en una base de datos o sistema de recuperación, sin la autorización previa por escrito de S&P Dow Jones Indices. El Contenido no debe utilizarse para ningún propósito ilegal o no autorizado. S&P Dow Jones Indices y sus proveedores externos de datos y licenciantes (en conjunto "Partes de S&P Dow Jones Indices") no garantizan la precisión, integridad, oportunidad o disponibilidad del Contenido. Las Partes de S&P Dow Jones Indices no incurrirán en ninguna responsabilidad por errores u omisiones, sea cual fuere su causa, por los resultados obtenidos a partir del uso del Contenido. EL CONTENIDO SE PROPORCIONA "EN EL ESTADO EN QUE SE ENCUENTRA". LAS PARTES DE S&P DOW JONES INDICES RECHAZAN TODAS Y CADA UNA DE LAS GARANTÍAS EXPLÍCITAS O IMPLÍCITAS, LAS CUALES INCLUYEN A TÍTULO ENUNCIATIVO, PERO NO LIMITATIVO, LAS GARANTÍAS DE MERCANTIBILIDAD O IDONEIDAD PARA UN FIN O USO ESPECÍFICO, O LAS GARANTÍAS REFERENTES A QUE EL CONTENIDO NO CONTIENE FALLAS, ERRORES O DEFECTOS DE SOFTWARE, QUE EL FUNCIONAMIENTO DEL CONTENIDO SERÁ ININTERRUMPIDO O QUE EL CONTENIDO FUNCIONARÁ CON CUALQUIER CONFIGURACIÓN DE SOFTWARE O HARDWARE. En ningún caso las Partes de S&P Dow Jones Indices serán responsables ante nadie por daños directos, indirectos, incidentales, ejemplares, compensatorios, punitivos, especiales o consecuenciales, costos, gastos, honorarios legales o pérdidas (incluidos a título enunciativo, pero no limitativo, las pérdidas de ingresos o ganancias y costos de oportunidad) en relación con cualquier uso del Contenido, incluso si se hubiere advertido de la posibilidad de tales daños.

S&P Global mantiene ciertas actividades de sus divisiones y unidades comerciales separadas unas de otras con el fin de preservar la independencia y objetividad de sus actividades respectivas. En consecuencia, ciertas divisiones y unidades comerciales de S&P Global pueden contar con información que no está disponible para otras unidades comerciales. S&P Global ha establecido políticas y procedimientos para mantener la confidencialidad de cierta información que no es del dominio público y que se recibe en relación con cada proceso analítico.

Además, S&P Dow Jones Indices ofrece una amplia gama de servicios a, o en relación con muchas organizaciones, entre ellas emisores de valores, asesores de inversión, corredores e intermediarios, bancos de inversión, otras instituciones financieras e intermediarios financieros y, en consecuencia, puede recibir honorarios u otras prestaciones económicas de dichas organizaciones, que incluyen las organizaciones cuyos valores o servicios pueda recomendar, calificar, incluir en carteras modelo, evaluar o abordar de algún otro modo.

Este documento ha sido traducido al español únicamente por propósitos de conveniencia. Si existieran diferencias entre las versiones en inglés y español de este documento, prevalecerá la versión en inglés. La versión en inglés se encuentra disponible en www.spglobal.com/spdij.