

FA Talks

¿Cómo están los asesores maximizando el valor de los proveedores de índices?



Niko Finnigan, CFA®, CAIA®
Partner - Wealth
Delta Wealth Advisors



Robert H. Mooney III, CPM®
Managing Director and
Private Wealth Advisor
Sunpointe Investments



Brendan Powers, CFA®
Director of Product Development
Cerulli Associates



Brandon Hass
Global Head of Client
Solutions Group
S&P Dow Jones Indices

FA Talks es una serie de entrevistas en las que pensadores de la industria comparten sus ideas y perspectivas sobre diversos temas y tendencias del mercado con impacto en la inversión basada en índices.

El giro hacia la inversión basada en índices en la gestión de patrimonio continúa acelerándose a medida que muchos asesores reorientan su propuesta de valor central desde la gestión de inversiones hacia la planificación financiera en respuesta a los cambios en las expectativas de los clientes. A pesar de la creciente adopción de soluciones basadas en índices, investigaciones recientes sugieren que muchos asesores no están maximizando los recursos que los proveedores de índices les ofrecen. Esto crea una oportunidad para que los asesores profundicen su participación con los proveedores de índices y desbloqueen valor adicional para sus prácticas.

S&P Dow Jones Indices (S&P DJI) y Cerulli Associates organizaron una discusión con líderes experimentados de dos compañías de gestión de patrimonio para aprender más sobre cómo están utilizando estrategias basadas en índices y colaborando con proveedores de índices para apoyar sus prácticas. Para escuchar toda la discusión, vea [Evolving Trends Redefining Index Usage](#).

La investigación de Cerulli revela una brecha significativa: 98% de los asesores encuestados utiliza productos basados en índices, pero solo 33% utiliza contenido de proveedores de índices y el 27% interactúa activamente con proveedores de índices.¹ ¿Qué hay detrás de esta subutilización?

Brendan: [este estudio](#) se basa en una encuesta realizada a aproximadamente 300 asesores financieros y entrevistas con 25 ejecutivos de gestión de patrimonio. Encontramos que los asesores generalmente quieren utilizar más productos basados en índices; actualmente asignan aproximadamente el 46% de los activos de los clientes a estrategias basadas en índices y planean aumentar esa cifra a 49% de aquí a 2026.²

Pero aquí está la desconexión: a pesar de la evolución de los productos basados en índices y del creciente interés de los asesores en la metodología de los índices al seleccionar estos productos, no están aprovechando al máximo a los proveedores. Muchos asesores simplemente no son conscientes del alcance, la escala y la amplitud de las capacidades que los proveedores de índices pueden ofrecer. Los asesores a menudo obtienen información de los gestores de activos que construyen los productos en lugar de ir directamente a la fuente: 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 favor vea la página 5. La muestra de la encuesta incluye a aquellos que asignan al menos 10% a ETFs.

² Consulte la página 2 del artículo de Cerulli Associates "[Redefining the Role of Index Providers](#)."

¿Qué capacidades ofrecen los proveedores de índices que los asesores podrían no conocer, y cómo pueden estos recursos apoyar las prácticas de gestión de patrimonio?

Brandon: los proveedores de índices ofrecen mucho más que solo los índices de referencia en sí. Ofrecemos amplias capacidades de investigación.

Por ejemplo, el informe [SPIVA®—S&P Indices versus Active](#), se encuentra ahora en su vigésimo primer año. Examinamos todo el universo de gestión activa y lo comparamos con índices apropiados, observando cuáles fondos tienen un rendimiento superior, cuáles tiene un rendimiento inferior y cómo evolucionan estas tendencias a lo largo del tiempo. También analizamos la persistencia, es decir, la capacidad de mantener un rendimiento superior o permanecer en los primeros cuartiles. Gran parte de esta investigación está escrita específicamente para asesores financieros.

También ofrecemos amplia información sobre las metodologías de nuestros índices; puede buscar cualquier índice de S&P DJI en línea y encontrar su metodología. Buscamos activamente recibir comentarios a través de consultas públicas sobre índices existentes y trabajamos con compañías en soluciones personalizadas de índices. Alguien podría venir a nosotros queriendo una combinación de diferentes exposiciones y trabajaremos con ellos en el laboratorio para crear exactamente lo que necesitan.

La clave es que no operamos en un vacío. Estamos escuchando constantemente lo que el mercado demanda y cómo podemos actualizar nuestra metodología de índices para apoyar el ecosistema en el futuro.

¿Cómo interactúan actualmente los asesores con los proveedores de índices en sus prácticas, y qué recursos han encontrado más valiosos?

Rob: interactuamos con proveedores de índices de varias maneras más allá de solo utilizar sus índices. Los proveedores de índices suelen ofrecer una sólida biblioteca de liderazgo de opinión que utilizamos en nuestra práctica. Por ejemplo, S&P DJI tiene informes para prácticamente todo, y [SPIVA](#) es un recurso de referencia para ayudar a fundamentar o reforzar decisiones sobre dónde la gestión activa o pasiva puede tener sentido.

También utilizamos contenido del proveedor de índices para ayudar a educar a nuestros clientes. Un [artículo](#) de S&P DJI con el que mis clientes han interactuado especialmente discute cómo empresas pequeñas con ganancias se desempeñan históricamente en comparación con un índice que sigue el rendimiento de empresas pequeñas sin ganancias. La investigación sobre los Dividend Aristocrats® también tiene gran aceptación entre los clientes, particularmente durante períodos inflacionarios. Y el correo [Daily Index Insights](#) distribuido por S&P DJI es una lectura obligada para mantenerse al día sobre los mercados.

Niko: una cosa que valoro sobre trabajar con proveedores de índices como S&P DJI es que proporcionan los hechos sobre los índices; no me están presionando para adquirir un producto de inversión. Probablemente recibimos una docena o más de llamadas y correos electrónicos cada día de alguien que intenta presentar una nueva estrategia de inversión que ha superado al mercado en los últimos tres meses. Pero estoy tratando de construir portafolios para tres décadas. Quiero contenido que me ayude a comprender mejor las consecuencias a largo plazo sin necesariamente que me vendan algo.

También hemos trabajado con proveedores de índices para ampliar nuestro conocimiento sobre los índices. En particular, sus artículos de investigación nos permiten consumir información cuando queremos. Es pura educación. Dado que los índices se basan en reglas, los datos y las ideas que proporcionan permiten realizar pruebas retrospectivas de estrategias para ver cómo se desempeñan en diferentes escenarios. Siempre les digo a nuestros clientes que hacer operaciones es como tomar un examen: conviene pasar más tiempo preparándose para el examen que realmente haciéndolo. Así que es recomendable investigar y estudiar con anticipación la inversión que se esté considerando, no hacer operaciones apresuradas cuando los mercados son volátiles.

La investigación de Cerulli muestra que la metodología de los índices es cada vez más importante para los asesores.³ Como asesor, ¿cómo evalúa los índices que subyacen a las estrategias pasivas, como ETFs y SMAs de indexación directa?

Niko: la metodología es crítica porque nos brinda confianza para construir planes a largo plazo. Lo que es interesante del estudio es que la metodología ocupa el cuarto lugar como el criterio más común al revisar índices, después de las comisiones, el desempeño y la marca del administrador de activos.⁴ Pero la metodología es lo que se manifiesta a lo largo del tiempo.

Tener índices basados en reglas nos permite realizar pruebas retrospectivas de diferentes escenarios. Podemos decirles a los clientes: “si la inflación repunta, esto es lo que puede suceder con esta parte de la cartera”. Eso entrega a los clientes una mayor tranquilidad al entender cómo cada componente de la cartera puede responder a diferentes escenarios del mercado.

Porque puedes probar contra diversas condiciones del mercado, puedes hablar con los clientes de manera proactiva sobre qué esperar, en lugar de simplemente reaccionar a lo que el mercado te ofrece.

Además, la naturaleza basada en reglas de los índices elimina las sorpresas inesperadas que podrías obtener con la gestión activa, donde un gestor podría reducir el riesgo cuando pensabas que estabas aumentando el riesgo, o viceversa. Con estrategias basadas en índices, aunque no tenemos resultados definidos, sí tenemos más control sobre las características esperadas.

Rob: dado el número de índices disponibles, podemos construir modelos más granulares para apuntar a resultados específicos de los clientes. Si bien los objetivos de los modelos pueden variar, los índices nos permiten implementar de manera efectiva nuestras suposiciones sobre el mercado de capitales de forma transparente. Esto nos ayuda a centrarnos en la planificación financiera y a mantener a nuestros clientes comprometidos con sus inversiones, especialmente cuando los mercados se vuelven desafiantes.

Además, cuando estoy mirando un rincón especializado del mercado, busco ver quién construyó el índice que busca seguirlo. La capacidad y los recursos del proveedor de índices para hacer evolucionar sus índices a medida que las empresas subyacentes en estos mercados cambian con el tiempo son cruciales. Quieres proveedores que puedan adaptar sus metodologías a medida que los mercados evolucionan.

La investigación de Cerulli identificó “usuarios avanzados” de productos basados en índices, asesores que asignan 75% o más a estrategias basadas en índices y que interactúan más profundamente con los proveedores. ¿Qué los distingue y cómo podrían otros asesores seguir su ejemplo?

Brendan: los usuarios avanzados se distinguen en varios aspectos. Por lo general, tienen menos de 45 años, trabajan en canales RIA independientes o híbridos y a menudo construyen sus propias carteras modelo. Casi un tercio tiene tamaños de clientes promedio de US\$ 2 millones o más en activos invertibles.⁵

Lo que realmente los distingue es cómo abordan la evaluación. Es mucho más probable que prioricen la metodología del índice y la tasa de gastos al seleccionar ETFs de renta variable basados en índices. Cerca del 89% de los usuarios avanzados clasifican la calidad del diseño del índice y la metodología entre sus tres principales consideraciones al revisar un índice para su uso con un ETF, en comparación con 82% de todos los asesores.⁵

También es más probable que utilicen contenido educativo de apoyo (69% frente al 60% de todos los asesores) y consideran más gravitante la marca del proveedor de índices, en un 64% frente al 56% de todos los asesores.⁵ Estos asesores quieren entender las sutilezas de un índice, incluidos los componentes, las reglas y la frecuencia de rebalanceo, a fin de explicar claramente a los clientes por qué y cómo funcionan las estrategias basadas en índices.

Como nos dijo un asesor de inversión registrado (RIA) independiente: “creo que es importante. Si voy a invertir principalmente en fondos indexados, debería explicar por qué lo estoy haciendo”.⁵ Este grupo reconoce que, para utilizar eficazmente estrategias basadas en índices, necesitas entender qué hay detrás.

³ Consulte la página 11 del artículo de Cerulli Associates “Redefining the Role of Index Providers”.

⁴ Consulte la página 11 del artículo de Cerulli Associates “Redefining the Role of Index Providers”.

⁵ Consulte la página 19 del artículo de Cerulli Associates “Redefining the Role of Index Providers”.

La indexación directa se ha vuelto cada vez más popular entre los asesores de patrimonio. ¿Cómo está evolucionando el diseño de índices para apoyar esta demanda?

Brandon: la indexación directa ha existido durante más de 30 años, pero la reciente convergencia tecnológica (acciones fraccionarias, interfaces mejoradas, infraestructura de operaciones más rentable) la ha hecho más accesible para los mercados de alto patrimonio y de clase media acomodada.

La indexación directa aborda la relación histórica entre la escala y la personalización. Ahora puedes entregar ambos simultáneamente. Dentro de una estrategia de indexación directa, puedes seguir índices bien conocidos al invertir en los títulos subyacentes y personalizar la exposición para adaptarse a las preferencias de un cliente.

Estamos viendo plataformas que se expanden más allá de las ofertas convencionales de alta capitalización para incluir inclinaciones hacia el ingreso, reducción de la volatilidad, enfoques multifactoriales, inversión basada en valores e incluso ofertas en componentes de renta variable internacional y renta fija. También estamos viendo interés en soluciones como estrategias de posición corta-larga basadas en nuestra propiedad intelectual.

Como proveedor de índices, constantemente estamos teniendo conversaciones como esta, escuchando las demandas de los clientes e innovando nuestra metodología para apoyar el ecosistema en evolución.

Brendan: a medida que crece la conciencia sobre las capacidades de los proveedores de índices, y a medida que los asesores utilizan productos más complejos como la indexación directa que requieren una comprensión más profunda a nivel de los índices, esperamos ver una participación mucho mayor entre los asesores y los proveedores de índices. La brecha que identificamos en nuestra investigación representa una oportunidad significativa para que los asesores potencien sus prácticas al aprovechar recursos que ya están disponibles pero que actualmente son subutilizados.

Explore información adicional sobre el uso de estrategias basadas en índices y las formas en que los proveedores de índices pueden apoyar a los asesores en el artículo de Cerulli Associates [“Redefining the Role of Index Providers”](#) y el video [“Evolving Trends Redefining Index Usage”](#).

Descargo de responsabilidad

© 2025 S&P Dow Jones Indices. Todos los derechos reservados. S&P, S&P 500, SPX, SPY, The 500, US 500, 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, DIVIDEND MONARCHS, BUYBACK ARISTOCRATS, SELECT SECTOR, S&P MAESTRO, S&P PRISM, GICS, SPIVA, SPDR, INDEXOLOGY, iTraxx, iBoxx, ABX, ADBI, CDX, CMBX, MBX, MCDX, PRIMEX, HHPI y SOVX son marcas comerciales 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"). Estas marcas comerciales junto con otras han sido licenciadas 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 afiliadas (en conjunto "S&P Dow Jones Indices") no cuenten con las autorizaciones necesarias. Con excepción de ciertos 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 de servicios personalizados de cálculo. 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 invertibles 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 que ofrezcan 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. El rendimiento del índice no refleja los costos de negociación, las comisiones de gestión ni los gastos. 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 de índices, las calificaciones, análisis y datos crediticios, investigaciones, valuaciones, modelos, software u otra aplicación o producto de los mismos) o cualquier parte de estos ("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, los ingresos perdidos o las utilidades perdidas y los 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 diversas 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.

Descargo de responsabilidad de Delta Wealth Advisors

Delta Wealth Advisors LLC es un asesor de inversiones registrado. La información presentada es solo para fines educativos y está destinada a un público general. La información no tiene la intención de hacer una oferta o solicitud para la venta o compra de valores, inversiones o estrategias de inversión específicas. Las inversiones implican riesgo y no están garantizadas. Delta Wealth Advisors LLC tiene una creencia razonable de que este contenido de marketing no incluye ninguna declaración falsa o engañosa u omisiones de hechos respecto a los servicios, inversiones o la experiencia del cliente.

Delta Wealth Advisors LLC no está proporcionando asesoría fiscal, legal o contable. Consulte a un profesional de impuestos o representante legal si es necesario.

Divulgaciones de Sunpointe, LLC

Sunpointe, LLC ("Sunpointe") es un asesor de inversiones registrado. Los servicios de asesoría solo se ofrecen a clientes o clientes potenciales en los casos en que Sunpointe y sus representantes están debidamente licenciados o exentos de licencia.

La información proporcionada es solo para fines educativos e informativos y no constituye asesoramiento de inversión, y no debe ser considerada como tal. No debe considerarse una solicitud para comprar ni una oferta para vender un valor. No tiene en cuenta los objetivos de inversión particulares, las estrategias, el estado fiscal o el horizonte de inversión de ningún inversionista. Debería consultar a su abogado o asesor tributario.

Las opiniones expresadas en este artículo están sujetas a cambios según las condiciones del mercado y otras circunstancias. Estos documentos pueden contener ciertas declaraciones que pueden considerarse declaraciones prospectivas. Tenga en cuenta que tales declaraciones no son garantías de ningún desempeño futuro y los resultados o desarrollos reales pueden diferir significativamente de los proyectados. Cualquier proyección, perspectiva de mercado o cálculo se basa en ciertas suposiciones y no debe interpretarse como señal de eventos reales que ocurrirán.

Este documento ha sido traducido al español únicamente por propósitos de conveniencia. Si existieran diferencias entre las versiones en inglés y español, la versión en inglés prevalecerá. El documento en inglés está publicado en www.spglobal.com/spdji.