

Presentación

MSCI Inc. es una empresa líder a nivel mundial que provee herramientas y servicios de soporte para la toma de decisiones críticas en la comunidad inversora global.

¿A qué se dedica?

La misión de MSCI es permitir que los inversores construyan mejores carteras para un mundo mejor. Su modelo de negocio se basa principalmente en la **licencia de suscripciones anuales y recurrentes**, además de honorarios basados en los **activos bajo gestión (AUM)** de clientes que utilizan sus índices como base para productos financieros como los ETFs.

Sus actividades se dividen en cuatro segmentos principales:

- **Índice:** Creación de índices bursátiles (como el MSCI World o el MSCI Emerging Markets) utilizados para la creación de productos indexados, benchmarks y construcción de carteras.
- **Analytics:** Modelos y herramientas de gestión de riesgos, atribución de rendimiento y gestión de carteras a través de diversas clases de activos.
- **Sostenibilidad y Clima:** Provee calificaciones (Ratings) ESG, datos y análisis sobre cómo los factores ambientales, sociales y de gobernanza impactan en los riesgos y oportunidades financieras.
- **Activos Privados:** Datos y análisis sobre activos no cotizados, incluyendo bienes raíces (Real Estate) y capital privado (Private Equity).

Historia, fundación y fundador

MSCI fue originalmente una unidad de negocio dentro de **Morgan Stanley** antes de su separación definitiva.

- **Fundación y Transición:** Se convirtió en una empresa pública totalmente independiente en **2007**, tras su oferta pública inicial (IPO).
- **Líder Clave:** Aunque nació como una división corporativa, su figura central es **Henry A. Fernandez**, quien ha servido como Director Ejecutivo (CEO) desde 1998 y como Presidente del Consejo desde 2007. Fernandez lideró la transición de MSCI para convertirse en una entidad independiente y es ampliamente reconocido como el artífice de su estrategia actual.

Datos clave de la acción (al 22 de julio de 2026)

- **Ticker:** MSCI (cotiza en el New York Stock Exchange).
- **Precio actual:** Aproximadamente **\$562 - \$567**.
- **Capitalización de mercado:** Cerca de **\$40,890 millones** de dólares.

- **Dividendo:** Paga un dividendo trimestral. El último anunciado fue de **\$2.05 por acción** (pagado en mayo de 2026). Su dividendo anual total es de unos \$8.20, con un rendimiento (yield) del 1.46%.
- **Objetivo de analistas:** El precio objetivo promedio es de **\$666.81**, con algunos analistas situándolo hasta en \$760.

Última presentación de resultados (Q2 2026)

MSCI presentó sus resultados del segundo trimestre el **21 de julio de 2026**. A pesar de mostrar un crecimiento operativo sólido, la acción **cayó cerca de un 10%** tras el anuncio.

Cifras destacadas:

- **Ingresos:** \$867 millones (un aumento del **12.2%** interanual), aunque quedaron ligeramente por debajo de los \$870.7 millones que esperaba el mercado.
- **Ganancias por acción (EPS) ajustadas: \$4.94** (crecimiento del 18.5% YoY), frente a los \$4.99 esperados por Wall Street.
- **Activos bajo gestión:** Se alcanzó un récord de más de **\$21 billones (trillions)** en AUM globales referenciados a índices MSCI.
- **Puntos débiles:** El segmento de **Sostenibilidad y Clima** mostró debilidad debido a cancelaciones de clientes, especialmente en las Américas, lo que la dirección describió como una desaceleración cíclica.

La fuerte caída en bolsa se atribuyó a que, a pesar del crecimiento de doble dígito en casi todas las métricas, la empresa no alcanzó las expectativas extremadamente altas de los inversores por un margen muy pequeño.

Introducción

Un poco de Historia

MSCI Inc. es hoy en día un proveedor líder mundial de herramientas y soluciones de soporte para la toma de decisiones críticas en la comunidad inversora global. Su evolución desde una unidad interna de un banco de inversión hasta convertirse en un estándar de oro independiente es una historia de visión estratégica liderada por un equipo directivo sólido.

Inicios y su relación con Morgan Stanley

MSCI (originalmente **Morgan Stanley Capital International**) operó durante años como una unidad de negocio dentro de **Morgan Stanley**.

- **Necesidad de su creación:** La empresa nació para responder a la necesidad de transparencia en los mercados financieros globales. En sus inicios, Morgan Stanley requería herramientas especializadas para desarrollar estrategias de productos en mercados emergentes, derivados de renta variable y finanzas corporativas mundiales. Los índices de MSCI se convirtieron en la base necesaria para medir el rendimiento de los activos en un mundo que comenzaba a globalizarse.
- **Decisión de separación:** Tras décadas operando bajo el paraguas del banco, se decidió separar a MSCI para que funcionara como una entidad independiente. Este proceso

culminó con su **oferta pública inicial (IPO) en 2007**. La separación permitió a MSCI eliminar posibles conflictos de interés percibidos y enfocarse plenamente en ser un proveedor de datos e índices "independiente del fabricante" de productos financieros, lo que reforzó la confianza de la industria en sus estándares.

El arquitecto del proceso: Henry A. Fernandez

La figura central en toda la historia de la compañía es **Henry A. Fernandez**.

- Se unió a Morgan Stanley en 1983 y trabajó allí hasta 2007 (con un breve paréntesis en los 90), llegando a ser Director Gerente.
- Fernandez ha liderado el negocio de MSCI desde **1996** y ha sido su **CEO desde 1998**.
- Fue él quien manejó toda la transición de la empresa para dejar de ser una unidad bancaria y convertirse en una compañía pública independiente, sirviendo además como Presidente del Consejo desde el año del IPO (2007). Bajo su mando, la empresa pasó de ser una constructora de índices a una "máquina de generar dinero" basada en datos y tecnología.

En qué se ha convertido MSCI hoy en día

En la actualidad, MSCI no es solo una empresa de índices; es la infraestructura crítica sobre la que se apoya gran parte del sistema financiero moderno:

1. **Referente Global:** Sus índices (como el MSCI World o el MSCI Emerging Markets) son utilizados para referenciar más de **21 billones (trillions) de dólares** en activos bajo gestión global (AUM) hasta mediados de 2026.
2. **Cuatro Pilares de Negocio:** La empresa opera hoy a través de cuatro segmentos reportables: **Índice, Analytics, Sostenibilidad y Clima** (anteriormente ESG) y **Activos Privados**.
3. **Líder en Innovación:** MSCI ha pasado de ser una proveedora de datos estáticos a una empresa de alta tecnología que utiliza **Inteligencia Artificial** para la producción de índices y análisis de riesgo. Además, es pionera en la integración de datos climáticos y calificaciones ESG, convirtiéndose en el estándar para la inversión sostenible.
4. **Escala Mundial:** Sirve a aproximadamente **6,700 - 7,000 clientes** en más de **100 países**, contando con más de 6,200 empleados distribuidos globalmente.

En resumen, MSCI se ha transformado en un **monopolio de facto** en la industria de los benchmarks internacionales, con un modelo de negocio altamente resiliente basado en suscripciones recurrentes y comisiones por activos gestionados.

La Acción

La historia del precio de la acción de **MSCI Inc.** (ticker: MSCI) refleja una trayectoria de crecimiento sostenido y una notable capacidad para superar a los índices de mercado a largo plazo, aunque no ha estado exenta de ajustes cíclicos.

Historia del precio de la acción

- **Oferta Pública Inicial (IPO):** MSCI comenzó a cotizar en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) el **15 de noviembre de 2007**. Su salida a bolsa marcó su transición de ser una unidad de Morgan Stanley a una entidad independiente bajo el liderazgo de Henry A. Fernandez.
- **Periodo de gran expansión (2015-2021):** Durante este periodo, la acción experimentó una revalorización extraordinaria. Una inversión de \$100 realizada a finales de 2015 se habría convertido en **\$656** para finales de 2020, superando con creces al S&P 500, que en el mismo periodo habría llegado a \$203. Para finales de 2021, esa misma inversión inicial habría alcanzado los **\$819**.
- **Ajuste y volatilidad (2022-2024):** En 2022, la acción sufrió un retroceso debido a factores macroeconómicos globales como la **alta inflación, las subidas de tipos de interés y el conflicto en Ucrania**, que afectaron a los activos bajo gestión (AUM) globales. A pesar de esto, la empresa mostró resiliencia; tras caer a finales de 2022, el precio comenzó una recuperación gradual durante 2023 y 2024, apoyada por la solidez de su modelo de suscripciones recurrentes.
- **Actualidad (2025-2026):** A mediados de 2026, la acción cotizaba en un rango cercano a los **\$562 - \$567**. Antes de su caída más reciente, había alcanzado un máximo de 52 semanas de **\$645**.

¿Por qué ha bajado la acción tras los últimos resultados?

El **21 de julio de 2026**, MSCI presentó sus resultados del segundo trimestre (Q2) y la acción sufrió una caída inmediata de aproximadamente el **10%**. Los motivos principales fueron:

1. **Incumplimiento marginal de las expectativas:** Aunque la empresa creció a doble dígito, las cifras quedaron ligeramente por debajo de lo que esperaba Wall Street. Las ganancias por acción (EPS) ajustadas fueron de **\$4.94**, frente a los **\$4.99** previstos, y los ingresos fueron de **\$867 millones** frente a los **\$870.7 millones** esperados.
2. **Debilidad en el segmento de Sostenibilidad:** Este segmento registró una desaceleración debido a las cancelaciones de clientes, especialmente en las **Américas**, donde algunas instituciones están reduciendo su gasto en sostenibilidad. La dirección ha calificado esto como una "desaceleración cíclica".
3. **Presión por altas expectativas:** Al ser una acción que suele cotizar con múltiplos de valoración elevados, cualquier desviación —por pequeña que sea— tiende a inquietar a los inversores que ya han descontado un escenario de optimismo máximo en el precio.

A pesar de esta caída técnica, los fundamentos operativos se mantienen sólidos, con un crecimiento del **12% en ingresos orgánicos** y niveles récord de activos vinculados a sus índices, superando los **21 billones de dólares**.

Datos Relevantes

A continuación, se presenta un resumen de los datos financieros y operativos más relevantes de MSCI Inc., comparando las cifras del último reporte anual (2025) con los años inmediatamente anteriores.

Resumen Financiero Consolidado

La compañía ha mantenido una trayectoria de crecimiento sostenido en sus métricas principales, impulsada por su modelo de suscripciones recurrentes y el aumento de activos vinculados a sus índices.

Métrica (en millones de USD)	2025	2024	2023	2022	2021
Ingresos Operativos	\$3,134.5	\$2,856.1	\$2,528.9	\$2,248.6	\$2,043.5
EBITDA Ajustado	\$1,906.4	\$1,716.5	\$1,523.0	\$1,329.7	\$1,196.8
Ingreso Neto	\$1,202.3	\$1,109.1	\$1,148.6	\$870.6	\$726.0
EPS Diluido (USD)	\$15.69	\$14.05	\$14.39	\$10.72	\$8.70
Margen EBITDA Ajustado	60.8%	60.1%	60.2%	59.1%	58.6%

Fuentes: Informes anuales de la empresa

Evolución por Segmentos de Negocio

El crecimiento en 2025 fue robusto en casi todas las áreas, destacando el desempeño de los segmentos de Índice y Sostenibilidad.

- Índice:** Sigue siendo el motor principal, con ingresos de **\$1,786.8 millones** en 2025 (un aumento del 11.9% frente a 2024). Los ingresos por suscripciones recurrentes crecieron un 8.6%, mientras que las comisiones basadas en activos (Asset-based fees) saltaron un 17.2% debido a niveles récord de AUM.
- Analytics:** Generó **\$714.4 millones** en 2025, un crecimiento del 5.8% respecto a los \$675.1 millones de 2024.
- Sostenibilidad y Clima:** Este segmento (antes ESG y Clima) reportó **\$353.9 millones** en 2025, un incremento del 8.4% anual.
- Activos Privados (Private Assets):** Incluyendo bienes raíces y capital privado, aportó **\$279.3 millones** en 2025, un 8.1% más que el año anterior.

Datos Operativos Clave

- Activos Bajo Gestión (AUM):** El valor de los activos en ETFs vinculados a índices de renta variable de MSCI alcanzó un récord de **\$2.34 billones (trillion)** al cierre de 2025, comparado con los \$1.72 billones de finales de 2024 y los \$1.22 billones de 2022.
- Retención de Clientes:** La tasa de retención se ha mantenido extremadamente alta y estable, situándose en **94.7%** al cierre del tercer trimestre de 2025, lo que subraya la resiliencia de su base de ingresos.
- Retorno de Capital:** En 2025, la empresa aceleró su programa de recompra de acciones, autorizando un nuevo plan de hasta **\$3,000 millones** en octubre de ese año. El dividendo declarado por acción subió de \$4.58 en 2022 a **\$7.20** en 2025.

Conclusión de la Comparativa

El reporte de 2025 muestra una empresa que ha logrado **escalar sus márgenes operativos** (del 58.6% al 60.8% en cinco años) a pesar de las inversiones en tecnología e IA. Aunque el ingreso neto tuvo una ligera caída contable en 2024 debido a factores fiscales y de adquisiciones, se recuperó con fuerza en 2025, marcando un **máximo histórico en ganancias por acción**.

Modelo de Negocio

¿A que se dedica?

Para entender a qué se dedica **MSCI Inc.** de una manera sencilla, podemos verla como el proveedor de la **infraestructura intelectual y tecnológica** que permite que el sistema financiero global funcione con transparencia y eficiencia.

En términos detallados pero simples, MSCI se dedica a lo siguiente:

Su Misión Core

La empresa tiene como objetivo principal ayudar a los inversores de todo el mundo a construir **mejores carteras para un mundo mejor**. Para lograrlo, actúan como un proveedor crítico de herramientas y servicios de apoyo para la toma de decisiones.

¿Qué es lo que realmente hace?

MSCI utiliza su profundo conocimiento de los mercados, junto con su experiencia en **investigación, datos y tecnología**, para ofrecer soluciones que permiten a los inversores:

- **Entender el Riesgo y el Rendimiento:** Sus herramientas ayudan a los inversores a analizar qué factores están haciendo que sus inversiones ganen o pierdan dinero.
- **Definir dónde invertir:** Ayudan a los clientes a establecer su "universo de inversión", es decir, el conjunto de activos (acciones, bonos, etc.) entre los que pueden elegir.
- **Crear productos financieros:** Muchos de los productos que compran los inversores particulares, como los **ETFs (fondos cotizados)**, se diseñan y gestionan utilizando los estándares y reglas establecidos por MSCI.
- **Inversión Sostenible:** Proporcionan los datos necesarios para que las instituciones puedan invertir siguiendo criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), así como para medir los riesgos relacionados con el clima.

¿Quiénes son sus clientes?

MSCI no suele trabajar con el inversor de a pie, sino con las instituciones que manejan el dinero a gran escala:

- **Propietarios de activos:** Como fondos de pensiones, bancos centrales y fundaciones.
- **Gestores de activos:** Grandes firmas que administran fondos mutuos, fondos de cobertura (hedge funds) y ETFs (como BlackRock).
- **Intermediarios financieros:** Bancos, corredores de bolsa y consultores de inversión.

¿Cómo genera dinero? (Su Modelo Financiero)

La empresa tiene un modelo de negocio muy atractivo basado en la recurrencia:

1. **Suscripciones Recurrentes:** La mayoría de sus ingresos provienen de cobrar una cuota anual a sus clientes para que estos tengan acceso a sus herramientas, datos y análisis.
2. **Comisiones por Activos (Asset-based fees):** Cuando un fondo (como un ETF) utiliza un índice de MSCI como base, MSCI cobra una pequeña comisión basada en la cantidad de dinero total que hay invertido en ese fondo. Cuanto más dinero hay invertido en fondos que siguen a MSCI, más gana la empresa.

En resumen, MSCI es el estándar que los grandes inversores utilizan para **medir, comparar y gestionar** sus inversiones a nivel global, basándose en la máxima de que no se puede gestionar lo que no se puede medir.

¿Qué es un ETF?

Un **ETF** (por sus siglas en inglés, *Exchange Traded Fund*) es un **fondo de inversión cotizado**. Se trata de un producto financiero que combina características de un fondo de inversión tradicional con las de una acción.

Qué es y cómo funciona según la información de la empresa:

- **¿Cómo opera?:** A diferencia de un fondo de inversión común que solo se puede comprar o vender al final del día por su valor liquidativo, las participaciones de un **ETF se negocian en bolsas de valores o mercados de valores** durante todo el horario de mercado, tal como si fueran acciones de una empresa.
- **¿Cuál es su objetivo?:** La gran mayoría de los ETFs son **productos indexados**. Esto significa que su objetivo es **replicar o seguir el comportamiento de un índice** específico (como el MSCI World o el S&P 500). Al comprar un ETF, el inversor obtiene exposición a todas las empresas o activos que componen ese índice de una sola vez.
- **Gestión Pasiva y Bajos Costes:** Los inversores suelen buscar ETFs como una **estrategia de inversión de bajo coste**. Al no requerir una gestión activa (un gestor decidiendo qué comprar y vender constantemente), las comisiones suelen ser mucho más reducidas que las de los fondos tradicionales.
- **Su relación con MSCI:** MSCI no vende ETFs directamente al público, sino que es el **"arquitecto" de los índices** que muchos ETFs utilizan como base. Por ejemplo, gestoras como BlackRock crean ETFs (como la familia iShares) que siguen los índices de MSCI. Por el uso de estos índices, las gestoras pagan a MSCI una comisión basada en el volumen de activos que tiene el fondo.

En términos simples, un ETF es una "cesta" de acciones u otros activos que puedes comprar y vender en la bolsa con la misma facilidad con la que compras una acción individual, permitiéndote diversificar tu inversión de manera rápida y barata.

Líneas de Negocio

MSCI opera a través de cuatro líneas de negocio principales que proporcionan la infraestructura de datos y tecnología necesaria para la inversión institucional moderna. Estas áreas están diseñadas para trabajar de forma integrada, permitiendo a los clientes ver el riesgo y el rendimiento en todas las clases de activos.

1. Índice (Index)

Esta es la división más grande y conocida de la empresa, dedicada a la creación y mantenimiento de miles de índices bursátiles que sirven como "varas de medir" para los mercados globales.

- **Qué ofrece:** Calcula más de 290,000 índices diariamente, incluyendo los famosos **MSCI World** y **MSCI Emerging Markets**, así como índices de factores (como volatilidad o valor), temáticos (tecnología, salud) y personalizados según las necesidades del cliente.
- **Utilidad:** Los clientes utilizan estos índices para crear productos financieros como los **ETFs**, para comparar el rendimiento de sus propios fondos (benchmarking) y para decidir cómo distribuir su dinero entre diferentes países o sectores.
- **Ingresos:** Genera dinero principalmente a través de suscripciones recurrentes para acceder a los datos y comisiones basadas en los activos (asset-based fees) que gestionan los fondos que replican sus índices.

2. Analytics

Esta línea proporciona el software y los modelos matemáticos que los inversores utilizan para gestionar el riesgo y entender de dónde proviene el rendimiento de sus carteras.

- **Herramientas clave:** Incluye marcas líderes como **Barra** (para análisis de renta variable y modelos de factores) y **RiskMetrics** (para riesgos de mercado, crédito y liquidez).
- **Funcionalidad:** Permite a los gestores realizar "pruebas de estrés" para ver cómo reaccionarían sus inversiones ante crisis económicas y ayuda a las instituciones a cumplir con sus reportes regulatorios.
- **Innovación:** Recientemente han integrado capacidades de **Inteligencia Artificial** a través de herramientas como *AI Portfolio Insights*, que permite a los usuarios interactuar con sus análisis de riesgo mediante lenguaje natural.

3. Sostenibilidad y Clima (Sustainability and Climate)

Anteriormente conocida como división ESG, esta unidad se centra en proporcionar datos y calificaciones sobre factores ambientales, sociales y de gobernanza.

- **Calificaciones ESG:** Evalúan a más de 9,000 entidades en función de su resiliencia a largo plazo frente a riesgos ESG, ayudando a los inversores a identificar empresas con mejores prácticas.
- **Soluciones Climáticas:** Ofrecen herramientas como *Climate Lab Enterprise*, que ayuda a las empresas y fondos a medir su huella de carbono y monitorizar su progreso hacia objetivos de "cero emisiones netas" (Net-Zero).
- **Crecimiento:** Es una pieza clave para que los inversores institucionales cumplan con las crecientes normativas globales sobre finanzas sostenibles.

4. Activos Privados (Private Assets)

Esta división se especializa en proporcionar transparencia y datos sobre inversiones que no cotizan en bolsa, un mercado tradicionalmente opaco.

- **Alcance:** Cubre bienes raíces comerciales (**Real Estate**), capital privado (**Private Equity**), crédito privado e infraestructura.
- **Componentes:** Se ha fortalecido mediante adquisiciones estratégicas como **Real Capital Analytics (RCA)**, que ofrece datos sobre transacciones de propiedades, y **Burgiss** (ahora Private Capital Solutions), que aporta datos sobre fondos de capital privado.
- **Valor:** Permite a los grandes fondos comparar el riesgo y el rendimiento de sus activos privados directamente contra sus inversiones en bolsa, facilitando una visión total de su patrimonio.

Estrategia y Modelo Operativo

La estrategia y el modelo operativo de **MSCI Inc.** están diseñados para consolidar su posición como el "estándar de oro" en la infraestructura de datos y tecnología para la comunidad inversora global, enfocándose en la recurrencia de ingresos y la innovación tecnológica.

Estrategia Actual

La estrategia de la compañía se centra en siete pilares clave destinados a impulsar un crecimiento compuesto a largo plazo:

- **Extender el liderazgo en contenido:** Buscan liderar la investigación y los datos no solo en renta variable, sino en todas las clases de activos, incluyendo renta fija, activos privados, sostenibilidad y clima.
- **Aceleración mediante Inteligencia Artificial (IA):** MSCI está aplicando IA en toda su organización para acelerar la creación de contenido, mejorar el procesamiento de datos y desarrollar productos diferenciados, como el chatbot *AI Portfolio Insights*. Recientemente han establecido una oficina en Silicon Valley dedicada exclusivamente a la ingeniería de producto y tecnología de IA.
- **Expansión de soluciones personalizadas:** Responden a la creciente demanda de índices y análisis a medida, permitiendo a los clientes reflejar sus objetivos específicos de riesgo, rendimiento y sostenibilidad.
- **Crecimiento en nuevos segmentos de clientes:** Además de los gestores de activos tradicionales, MSCI está expandiendo agresivamente su presencia entre **Hedge Funds**, gestores de patrimonio (Wealth Managers), bancos y corporaciones.
- **Integración de Sostenibilidad y Clima:** La empresa busca ser el facilitador principal para que los inversores integren riesgos y oportunidades climáticas en sus procesos de inversión, convirtiendo estos datos en componentes críticos de sus otros segmentos (Índice y Analytics).

- **Mejora de la distribución tecnológica:** Priorizan una distribución abierta y escalable a través de plataformas integradas como **MSCI ONE**, permitiendo que los clientes accedan a su contenido mediante APIs y soluciones en la nube.
- **Asociaciones y adquisiciones estratégicas:** MSCI adquiere selectivamente empresas con contenido o tecnología complementaria, como **Burgiss** para activos privados, **Trove** para mercados de carbono o **Foxberry** para tecnología de índices.

Modelo Operativo

MSCI opera bajo un modelo de negocio altamente escalable y eficiente, caracterizado por su resiliencia financiera:

- **Modelo de Ingresos Recurrentes:** La gran mayoría de sus ingresos (~97%-98%) son recurrentes. Se basan principalmente en:
 1. **Suscripciones anuales:** Pagadas por adelantado por el acceso a datos y software.
 2. **Comisiones basadas en activos (ABF):** MSCI gana una comisión proporcional al valor de los activos (AUM) en productos indexados, como ETFs, que utilizan sus índices.
- **Estructura Integrada:** La empresa funciona como un negocio integrado donde el contenido creado en un segmento se reutiliza en otros. Por ejemplo, los datos de la división de Sostenibilidad se utilizan para construir los índices ESG que luego se venden en la división de Índice.
- **Baja intensidad de capital:** El negocio no requiere grandes inversiones en activos físicos, lo que le permite convertir un alto porcentaje de sus beneficios en **flujo de caja libre**.
- **Cultura de Alto Rendimiento:** Su modelo operativo se apoya en una cultura de meritocracia y rendición de cuentas, con un sistema de compensación ligado directamente al desempeño de la compañía. Operan bajo un modelo de trabajo híbrido denominado "*Future of Work at MSCI*" para atraer y retener talento global.

Disciplina de Capital (Criterio "Triple-Crown")

Para sus inversiones internas y adquisiciones, MSCI aplica estrictamente tres criterios: **altos rendimientos proyectados (ROI)**, un periodo de **recuperación rápido (<3 años)** y una **valoración sólida** que impacte positivamente en el valor de la empresa para los accionistas. Esto les permite mantener una política consistente de retorno de capital a través de dividendos crecientes y recompras de acciones oportunistas.

Diversificación Geográfica

El negocio de **MSCI Inc.** se distribuye globalmente a través de tres áreas geográficas principales: **las Américas; Europa, Medio Oriente y África (EMEA); y Asia y Australia (APAC).**

1. Distribución de los Ingresos Operativos

Según el reporte anual de 2025, la distribución de los ingresos totales de la compañía fue la siguiente:

- **Americas:** Generó **\$1,408.1 millones** (aproximadamente el 45% del total). **Estados Unidos** es el mercado más importante de esta región, aportando \$1,267.4 millones.
- **EMEA:** Aportó **\$1,242.0 millones** (cerca del 40%), con el **Reino Unido** como un mercado clave que generó \$543.5 millones.
- **Asia y Australia:** Contribuyó con **\$484.4 millones** (aproximadamente el 15%), destacando **Japón** con \$127.6 millones.

En el segundo trimestre de 2026, esta proporción se mantuvo estable, con las Américas representando \$382.8 millones de los \$867 millones reportados en ingresos totales para el periodo.

2. Subscription Run Rate (Tasa de Ejecución de Suscripciones)

Al cierre de junio de 2026, la métrica de *Subscription Run Rate*, que refleja el valor anualizado de las suscripciones vigentes, mostró una distribución geográfica muy similar:

- **Americas:** 45%.
- **EMEA:** 38%.
- **APAC:** 17%.

3. Capital Humano y Distribución de Empleados

Aunque la mayor parte de los ingresos proviene de las Américas y EMEA, la mayoría de la fuerza laboral se encuentra en Asia:

- **Asia Pacífico:** Concentra el **51%** de los 6,268 empleados globales al cierre de 2025.
- **EMEA:** 24%.
- **Estados Unidos y Canadá:** 16%.
- **México y Brasil:** 9%.

Es relevante destacar que MSCI clasifica su distribución de empleados según el tipo de mercado: el **71%** de su plantilla trabaja en centros de países con **mercados emergentes (EMC)**, mientras que el **29%** reside en países con **mercados desarrollados (DMC)**.

4. Presencia Física y Clientes

- **Sede:** Sus oficinas corporativas principales están ubicadas en **Nueva York**.
- **Oficinas Principales:** La empresa cuenta con instalaciones arrendadas significativas en ciudades como **Mumbai y Pune** (India), **Budapest** (Hungría), **Monterrey** (México), **Londres** (Inglaterra), **Manila** (Filipinas) y **Stellenbosch** (Sudáfrica).
- **Alcance del Cliente:** Actualmente, MSCI sirve a aproximadamente **6,800 clientes** distribuidos en más de **100 países**.

¿Porqué MSCI Inc y no la Competencia?

Elegir a **MSCI Inc.** frente a su competencia se justifica por su posición como infraestructura crítica y "estándar de oro" del sistema financiero global.

¿Por qué elegir MSCI? (Ventajas Competitivas)

- **Contenido Propietario y Exclusivo:** MSCI posee una base de datos histórica masiva y modelos de factores (como Barra) que son esenciales para los inversores. Sus datos no son públicos; los gestores *deben* pagar una suscripción para acceder a la información en tiempo real necesaria para construir carteras y calcular el "alfa" (rendimiento adicional).
- **Modelo de Negocio "Todo Terreno":** Goza de una **recurrencia de ingresos del 97-98%**. Su alta tasa de retención (~95%) indica que sus productos son indispensables: los clientes rara vez se van, a menos que quiebren.
- **Liderazgo en Innovación e IA:** A diferencia de competidores más estáticos, MSCI integra **Inteligencia Artificial** para acelerar la creación de índices y ofrecer análisis personalizados a escala. Esto no solo mejora el producto, sino que optimiza sus márgenes operativos.
- **Efecto de Red y Reputación:** Sus índices (como el MSCI World) referencian más de **21 billones de dólares** en activos. Esta adopción masiva crea un estándar: si un gestor quiere ser comparado globalmente, debe usar MSCI, lo que actúa como un "foso defensivo" regulatorio y comercial.
- **Pionero en Sostenibilidad y Activos Privados:** Fue de los primeros en establecer estándares de **calificaciones ESG**, capturando una cuota de mercado dominante antes que otros. Además, mediante adquisiciones estratégicas como Burgiss, ha tomado el liderazgo en la transparencia de **activos privados**, un área tradicionalmente opaca.

La Competencia de MSCI

Aunque MSCI es líder, compite con empresas sólidas en áreas específicas:

1. **En Índices:** Sus rivales directos son **S&P Dow Jones Indices** (líder en EE. UU. con el S&P 500), **FTSE Russell** (propiedad de la Bolsa de Londres) y firmas más jóvenes como **Solactive** o **Nasdaq**.
2. **En Analytics (Análisis de Riesgo):** Compite con **BlackRock Solutions** (Aladdin), **Bloomberg Finance**, **FactSet** y **Axioma** (parte de SimCorp).
3. **En Sostenibilidad y Clima:** Los principales rivales son **Sustainalytics** (de Morningstar), **ISS** (Institutional Shareholder Services), **Moody's** y los servicios ESG de **S&P Global** y **Refinitiv**.
4. **En Activos Privados:** Compite con diversos proveedores especializados en datos inmobiliarios y de capital privado que ofrecen análisis de rendimiento y métricas de transacciones.

En conclusión: Mientras que los competidores suelen destacar en un nicho o región (como S&P en EE. UU.), MSCI ofrece una **plataforma integrada global** que combina índices, riesgo, sostenibilidad y activos privados bajo un mismo ecosistema tecnológico.

Datos Financieros

Ventas

El desempeño financiero de MSCI Inc. en los últimos años muestra un crecimiento constante y robusto, consolidando su modelo de ingresos recurrentes.

Evolución de las ventas (Ingresos Operativos)

MSCI ha logrado un crecimiento compuesto significativo en sus ingresos durante la última década. Si observamos los datos anuales más recientes, la trayectoria es ascendente de forma ininterrumpida:

- **2020:** \$1,695.4 millones.
- **2021:** \$2,043.5 millones.
- **2022:** \$2,248.6 millones.
- **2023:** \$2,528.9 millones.
- **2024:** \$2,856.1 millones.
- **2025: \$3,134.5 millones** (marcando un récord histórico para la compañía).

Este crecimiento ha estado impulsado principalmente por el segmento de **Índices** (especialmente las comisiones basadas en activos por el auge de los ETFs) y la expansión de sus soluciones de **Sostenibilidad y Clima**.

Comparativa con los últimos resultados (Q2 2026)

En el segundo trimestre de 2026, la empresa reportó ingresos de **\$867.0 millones**, lo que representa un aumento del **12.2%** respecto al mismo periodo del año anterior (\$772.7 millones). Aunque esta cifra quedó ligeramente por debajo de las expectativas de Wall Street (\$870.7 millones), los datos operativos subyacentes mostraron una gran fortaleza:

- **Comisiones basadas en activos (ABF):** Crecieron un impresionante **26.6%**, alcanzando los **\$233.1 millones**, impulsadas por un nivel récord de más de **\$21 billones (trillion)** en activos globales referenciados a sus índices.
- **Suscripciones recurrentes:** Aumentaron un **8.6%**, sumando **\$600.2 millones**.
- **Segmento de Índices:** Tuvo su mejor segundo trimestre histórico en ventas netas nuevas de suscripciones recurrentes (\$28.1 millones).

Opinión a futuro según el Conference Call (Q2 2026)

Durante la llamada de resultados del 21 de julio de 2026, el CEO Henry Fernandez y el CFO Andy Wiechmann se mostraron "**bastante optimistas**" (**bullish**) sobre el futuro de la compañía, destacando varios puntos clave:

1. **Pipeline récord:** La dirección enfatizó que cuentan con una cartera de oportunidades de venta (*pipeline*) muy sólida para los próximos trimestres, especialmente en los segmentos de Índices y Activos Privados.
2. **Aceleración por IA:** MSCI ha lanzado más de **80 nuevos productos** en los últimos seis meses (frente a los 40 lanzados en todo 2024). La inteligencia artificial está permitiendo a la empresa desarrollar productos más rápido y mejorar la eficiencia de costes, lo que debería impulsar los márgenes a largo plazo.
3. **Hedge Funds y Traders:** La empresa está viendo un impulso sin precedentes en este segmento de clientes, registrando el mejor trimestre de su historia con un crecimiento del 19% en la tasa de ejecución de suscripciones para este grupo.
4. **Actualización de Guía para 2026:** Debido al fuerte desempeño operativo y al crecimiento de los activos bajo gestión (AUM) por encima de lo esperado, MSCI **incrementó sus previsiones de gastos y flujo de caja libre** para finales de 2026:
 - **Gastos operativos:** Elevados a un rango de \$1,535M - \$1,575M (para invertir más en crecimiento futuro).
 - **Flujo de caja libre:** Elevado a un rango de **\$1,485M - \$1,545M**.
5. **Desafío en Sostenibilidad:** Management reconoció debilidad temporal en el segmento de Sostenibilidad y Clima debido a cancelaciones en las Américas, pero lo definieron como una "**desaceleración cíclica**" y esperan que la empresa salga fortalecida como el "último gran actor en pie" cuando el mercado se estabilice.

En resumen, aunque el mercado reaccionó con cautela a los últimos números por no batir las expectativas más altas, la directiva mantiene una visión de **crecimiento compuesto a largo plazo**, apoyada en una innovación acelerada y una posición dominante en el ecosistema de inversión global.

¿Cómo influye la IA en el crecimiento de sus ingresos?

La inteligencia artificial (IA) influye de manera multidimensional en el crecimiento de los ingresos de MSCI, actuando tanto como un motor de **eficiencia operativa** como una fuente de **nuevas líneas de negocio y productos innovadores**.

1. Nuevas vías de monetización directa

MSCI ha comenzado a capitalizar directamente su contenido propietario a través de la IA. Un hito reciente es la firma de su **primera licencia de entrenamiento**, la cual otorga a un cliente el derecho de entrenar sus propios modelos de IA utilizando los datos de MSCI. La dirección espera que este tipo de licencias se convierta en un viento de cola ("tailwind") relevante a medida que más instituciones financieras busquen desarrollar procesos de inversión propios basados en IA cuantitativa.

2. Lanzamiento acelerado de productos y adopción de clientes

La IA ha permitido a MSCI incrementar drásticamente su ritmo de innovación. En el primer semestre de 2026, la empresa lanzó más de 80 nuevos productos, comparado con los 40 de todo el año 2024. Entre estos destacan:

- **AI Portfolio Insights:** Una herramienta con un chatbot de IA generativa que permite a los gestores interactuar con sus análisis de riesgo en lenguaje natural.
- **Index AI Insights:** En solo unos meses desde su lanzamiento en febrero de 2026, ya cuenta con más de **1,000 clientes activos**.
- **GeoSpatial Asset Intelligence:** Utiliza procesamiento de datos impulsado por IA para ayudar a los clientes a analizar exposiciones a riesgos climáticos en ubicaciones físicas específicas.

3. Personalización a escala y agilidad operativa

La IA está transformando el segmento de Índices al permitir la "**customización a escala**". A medida que los fondos de cobertura y gestores de activos demandan índices más especializados y complejos en mayores volúmenes, la IA acelera los procesos de producción que antes eran manuales, permitiendo a MSCI satisfacer esta demanda de forma rentable y rápida.

4. Eficiencia en costes y mejora de márgenes

Desde una perspectiva operativa, la IA permite a MSCI procesar y validar volúmenes masivos de datos (como el análisis de más de 9,000 entidades para calificaciones de sostenibilidad) de manera mucho más rápida y precisa. Esto genera una **gran eficiencia de costes**, ya que la empresa puede escalar su producción de datos sin necesidad de aumentar proporcionalmente su plantilla, lo que contribuye a mantener sus **márgenes EBITDA por encima del 60%**.

5. Canales de distribución y alianzas estratégicas

MSCI está integrando su contenido directamente en los flujos de trabajo de los clientes mediante colaboraciones con plataformas líderes de IA.

- Ha habilitado integraciones con **OpenAI (ChatGPT), Anthropic (Claude) y Microsoft Copilot** para sus herramientas *Index Intel* y *Total Plan Manager*.
- Mantiene una alianza estratégica con **UBS** para desarrollar una plataforma de mercados privados impulsada por IA, ampliando su alcance en el segmento de gestión de patrimonio (Wealth Management).

En resumen, la IA no es solo una mejora tecnológica para MSCI, sino una herramienta estratégica que está **acortando los ciclos de venta**, creando **nuevos tipos de licencias** y permitiendo una **escalabilidad operativa** que refuerza su posición dominante en la infraestructura financiera global.

Margen Operativo

El análisis de la rentabilidad de **MSCI Inc.** a través del **EBITDA** y el **Margen Operativo** revela una empresa con una capacidad extraordinaria para escalar sus beneficios a medida que crecen sus ingresos, un concepto conocido como apalancamiento operativo.

El EBITDA y su importancia en MSCI

El **EBITDA Ajustado** es la métrica que MSCI utiliza para evaluar su desempeño operativo básico, eliminando los efectos contables de los impuestos, los intereses y, muy importante en esta empresa, la **depreciación y amortización** (que incluye la amortización de activos intangibles por adquisiciones).

¿Por qué es importante para MSCI?

- **Comparabilidad:** Permite comparar el rendimiento entre sus diferentes segmentos (Índice, Analytics, etc.) sin que las decisiones fiscales o la estructura de capital distorsionen los resultados.
- **Gestión y Compensación:** La dirección (CODM) utiliza el EBITDA Ajustado para asignar recursos, establecer presupuestos y determinar la compensación de los ejecutivos.
- **Generación de Caja:** Al ser un negocio de baja intensidad de capital, un EBITDA alto se traduce directamente en una fuerte generación de **Flujo de Caja Libre**.

Comparativa Histórica del EBITDA Ajustado

La compañía ha mantenido un crecimiento compuesto del **14% (CAGR)** en su EBITDA en los últimos años.

Año	EBITDA Ajustado (millones USD)	Margen EBITDA Ajustado
2020	\$971.5	57.3%
2021	\$1,196.8	58.6%
2022	\$1,329.7	59.1%
2023	\$1,523.0	60.2%
2024	\$1,716.5	60.1%
2025	\$1,906.5	60.8%
Q2 2026	\$538.5 (Trimestral)	62.1%

Margen Operativo: Datos y Evolución

El margen operativo (basado en principios GAAP) mide la eficiencia de la empresa tras descontar todos los gastos operativos, incluyendo la amortización de patentes y software.

Trayectoria del Margen Operativo Anual:

- **2016 - 2019:** El margen subió del **42.4% al 48.5%**, consolidando el control de costes.
- **2020 - 2021:** Se superó la barrera del 50%, alcanzando el **52.5%**.
- **2022 - 2023:** Continuó la expansión hasta el **54.8%**.
- **2024:** Tuvo un ligero ajuste al **53.5%**, principalmente por la integración de adquisiciones como Burgiss que tienen márgenes iniciales más bajos.
- **2025:** Se recuperó hasta el **54.7%**.
- **Actualidad (Q2 2026):** En el último trimestre reportado, el margen operativo alcanzó el **56.2%**, un aumento de 120 puntos básicos respecto al año anterior, impulsado por el récord en comisiones basadas en activos (ABF).

Previsiones de Futuro y Opinión de la Compañía

Según las últimas conferencias de resultados (*earnings calls*), MSCI mantiene una postura muy optimista ("bullish") sobre su rentabilidad futura.

1. **Guía Actualizada para 2026:** Tras los resultados de julio de 2026, la empresa **elevó sus previsiones de gastos operativos** a un rango de \$1,535M - \$1,575M. Aunque esto parezca contradictorio, la dirección explicó que es una inversión **voluntaria** en áreas de alto crecimiento (como IA y Activos Privados) debido a que ven un "pipeline" de oportunidades récord.
2. **Objetivos de Largo Plazo:** MSCI tiene como meta mantener un crecimiento del EBITDA Ajustado en el rango de "**low to mid teens**" (entre el 12% y 15% aproximadamente).
3. **Apalancamiento Operativo Positivo:** El compromiso firme de la compañía es mantener un **apalancamiento operativo positivo** de forma estructural, es decir, que sus ingresos crezcan consistentemente por encima de sus gastos.
4. **Eficiencia por IA:** La gerencia destaca que la inteligencia artificial está permitiendo procesar datos mucho más rápido, lo que debería proteger e incluso expandir los márgenes por encima del 60% a largo plazo al requerir menos personal proporcionalmente para escalar el negocio.

Free Cash Flow (Flujo de Caja Libre)

El **Free Cash Flow (FCF)** o flujo de caja libre es una de las métricas más potentes de MSCI Inc., reflejando su capacidad para convertir los beneficios operativos en efectivo tangible tras cubrir sus inversiones de capital.

Comparativa con años anteriores

MSCI ha demostrado un historial excepcional de ejecución financiera, manteniendo un **crecimiento compuesto anual (CAGR) del 14%** en su flujo de caja libre desde 2020. A continuación, se detalla la evolución de esta métrica:

- **2020:** \$760 millones.
- **2021:** \$883 millones.

- **2022:** \$1,022 millones.
- **2023:** \$1,145 millones.
- **2024:** \$1,387 millones.
- **2025: \$1,459 millones** (basado en el cierre del año fiscal).

En la primera mitad de 2026, la empresa ya ha generado **\$604.4 millones** en FCF, superando los \$570.5 millones del mismo periodo del año anterior.

¿Por qué es tan importante el FCF?

Para MSCI, el flujo de caja libre es vital porque indica la **salud financiera real** y la flexibilidad de la compañía para ejecutar su estrategia de asignación de capital. Según la propia empresa, el FCF es útil para los inversores por las siguientes razones:

- **Mantenimiento y mejora del negocio:** Muestra el efectivo disponible tras realizar los gastos de capital (Capex) necesarios para continuar y mejorar las operaciones, como la inversión en productos existentes.
- **Retorno al accionista:** Indica la capacidad de la empresa para pagar dividendos en efectivo y realizar recompras oportunistas de acciones.
- **Fortaleza del balance:** Permite medir la capacidad para pagar obligaciones de deuda y fortalecer la posición de liquidez general.

EBITDA vs. FCF: ¿Cuál es más "real"?

Aunque MSCI utiliza el **EBITDA Ajustado** como su métrica principal para evaluar el desempeño operativo y determinar la compensación de los ejecutivos, el FCF ofrece una visión más completa de la rentabilidad real.

1. **El EBITDA es una medida de "desempeño":** Se centra en el resultado de la explotación antes de impuestos, intereses y gastos contables como la depreciación y amortización. Es útil para comparar segmentos, pero ignora cuánto dinero "sale" realmente de la caja para mantener el negocio vivo.
2. **El FCF es una medida de "caja":** A diferencia del EBITDA, el FCF resta el **Capex** (inversiones en equipo y desarrollo de software capitalizado). Una empresa puede tener un EBITDA muy alto, pero ser "pobre en caja" si necesita reinvertir todo lo que gana solo para no quedarse atrás; en el caso de MSCI, su **bajo requerimiento de capital** permite que una gran parte del EBITDA se convierta directamente en FCF.
3. **Realidad fiscal y de intereses:** El FCF parte del flujo operativo, lo que significa que ya tiene en cuenta el pago real de **impuestos e intereses**, factores que el EBITDA omite por definición.

Previsiones de futuro de la compañía

Tras la última presentación de resultados en julio de 2026, MSCI **actualizó al alza su guía** para el cierre del año fiscal 2026, reflejando un fuerte impulso en las cobranzas y el crecimiento del negocio.

- **Previsión actual de FCF (Full-Year 2026):** Se espera un rango de entre **\$1,485 millones y \$1,545 millones**.

- Esta cifra representa un incremento respecto a la guía previa, que se situaba entre \$1,470M y \$1,530M.

La dirección de la compañía ha expresado su confianza en mantener una trayectoria atractiva de crecimiento de flujo de caja libre por acción, apoyada en un modelo de negocio ligero en activos y dinámicas favorables de capital de trabajo.

¿Crecimiento Orgánico o Inorgánico?

MSCI Inc. es una empresa de **crecimiento mixto**, que combina un sólido crecimiento orgánico impulsado por la innovación interna con adquisiciones estratégicas "quirúrgicas" para expandir su oferta y capacidades tecnológicas.

Estrategia de Crecimiento Mixto

La compañía no depende de un solo motor para expandir su negocio:

- **Crecimiento Orgánico:** Se centra en extender su liderazgo mediante la creación continua de nuevos productos (más de 80 en la primera mitad de 2026) y la aplicación de **Inteligencia Artificial** para mejorar la eficiencia operativa y la personalización a escala.
- **Crecimiento Inorgánico:** MSCI evalúa y ejecuta regularmente adquisiciones de empresas con **datos exclusivos o tecnología complementaria** que puedan integrarse fácilmente en su red de ventas global.

Últimas Adquisiciones y sus Aportaciones

Desde finales de 2023 hasta mediados de 2026, MSCI ha realizado adquisiciones clave para fortalecer sus pilares de **Activos Privados, Sostenibilidad e Índices**:

1. En el segmento de Sostenibilidad y Clima

- **First Street (Anunciada en junio de 2026):** Provee datos de **riesgo climático físico** basados en modelos de física. Aporta la capacidad de evaluar riesgos físicos (como inundaciones o incendios) en más de **2,000 millones de estructuras** en todo el mundo.
- **Trove Research (Noviembre de 2023):** Es un proveedor de inteligencia sobre **mercados de carbono**. Acelera la capacidad de MSCI para ofrecer datos y análisis sobre los mercados voluntarios de carbono.

2. En el segmento de Activos Privados y Private Capital Solutions

- **ApeVue / PM Insights (Abril de 2026):** Especialista en datos de mercados secundarios privados. Aporta datos de referencia diarios (precios, valoraciones) para **empresas privadas**, lo que permite crear nuevos índices de mercados privados.
- **Vantager (Febrero de 2026):** Una plataforma impulsada por **IA** para la debida diligencia previa a la inversión y el reporte para inversores en mercados privados.

- **The Burgiss Group (Octubre de 2023):** Fue una adquisición histórica que proporcionó datos exhaustivos sobre **Capital Privado (Private Equity)**, cubriendo 16 billones de dólares en datos de inversión y más de 27,700 fondos.

3. En el segmento de Índice y Analytics

- **Compass Financial Technologies (Marzo de 2026):** Aporta servicios para el desarrollo y cálculo de índices de **clases de activos alternativos** y multiactivos.
- **Foxberry (Abril de 2024):** Provee **tecnología de oficina frontal** para la creación y personalización de índices, fortaleciendo la capacidad de MSCI para ofrecer soluciones a medida.
- **Fabric RQ (Enero de 2024):** Plataforma tecnológica para el diseño de carteras y análisis, enfocada en el segmento de **gestores de patrimonio (Wealth Management)**.

¿Qué aportan estas adquisiciones a la compañía?

En conjunto, estas compras permiten a MSCI:

1. **Eliminar la opacidad** en los mercados privados, convirtiéndose en el estándar de transparencia igual que lo hizo en los mercados públicos.
2. **Acelerar la innovación tecnológica** mediante la integración de herramientas de IA que permiten a los clientes interactuar con los datos de forma más sencilla.
3. **Expandir su foso defensivo**, ya que al ser dueña de la fuente de los datos (como en el caso de Burgiss o RCA), los clientes se ven obligados a contratar sus servicios para obtener información precisa y en tiempo real.

Deuda

El análisis de la deuda de **MSCI Inc.** es fundamental para comprender su estrategia de asignación de capital y su perfil de riesgo financiero. La empresa utiliza el endeudamiento de manera estratégica para financiar adquisiciones y retornos de capital a los accionistas.

Niveles de Deuda Actuales y Comparativa Histórica

Al cierre del segundo trimestre de **2026**, MSCI reportó un nivel de deuda total (valor nominal) de **\$6,425.0 millones**. Este nivel representa un incremento significativo respecto a los años previos, impulsado principalmente por nuevas emisiones para financiar su crecimiento y recompras de acciones.

A continuación, se detalla la evolución del principal de la deuda en los últimos años:

- **2020:** \$3,400.0 millones.
- **2021:** \$4,200.0 millones.
- **2022:** \$4,547.8 millones.
- **2023:** \$4,539.1 millones.
- **2024:** \$4,536.9 millones.

- **2025:** \$6,250.0 millones.
- **Q2 2026:** \$6,425.0 millones.

Desglose: Deuda a Corto y Largo Plazo

La estructura de la deuda de MSCI está fuertemente inclinada hacia el largo plazo, lo que le otorga una gran estabilidad financiera.

1. **Deuda a Corto Plazo:** Al 30 de junio de 2026, MSCI **no tiene vencimientos de deuda programados para los años 2026, 2027 o 2028**. En su balance, el apartado de "porción corriente de la deuda a largo plazo" figura en **\$0**.
2. **Deuda a Largo Plazo:** El grueso de la deuda está compuesto por **Notas Senior no garantizadas** que suman \$6,000.0 millones, con vencimientos escalonados entre 2029 y 2036. Adicionalmente, cuenta con **\$475.0 millones** dispuestos de su línea de crédito revólver, la cual vence en agosto de 2030.

El **próximo vencimiento importante** de capital no ocurrirá hasta noviembre de **2029**, cuando vencen \$1,000 millones de las Notas Senior al 4.000%.

Tipos de Interés de la Deuda

Conocer el costo de la deuda es vital, ya que impacta directamente en el beneficio neto. MSCI ha logrado bloquear tasas fijas atractivas para la mayoría de su capital, aunque una pequeña parte es variable.

- **Tasas Fijas (Notas Senior):** Los cupones de sus bonos actuales oscilan entre el **3.250%** (vencimiento 2033) y el **5.250%** (vencimiento 2035). Las emisiones más recientes en 2025 tuvieron tasas del **5.250%** y **5.150%**, reflejando el entorno de tipos de interés más elevados.
- **Tasa Variable (Línea Revólver):** Los intereses de los préstamos bajo su facilidad de crédito revólver se basan en la tasa **SOFR** más un margen (actualmente de 1.50% para préstamos SOFR). A finales de 2025, el tipo de interés efectivo de esta línea era del **5.3%**.

Estimaciones de la Compañía

Tras la última presentación de resultados en julio de 2026, la dirección de MSCI actualizó sus proyecciones financieras para el cierre del año fiscal:

- **Gasto por Intereses:** La compañía estima que el gasto total por intereses para todo el año 2026 se situará en un rango de entre **\$282 millones y \$286 millones**. Esta cifra incluye la amortización de las comisiones de financiación.
- **Apalancamiento:** La empresa mantiene un perfil de **deuda neta sobre EBITDA ajustado de 2.9x** a mediados de 2026, lo cual consideran una posición sólida que les proporciona opcionalidad estratégica para futuras inversiones o retornos de capital.

¿Qué porcentaje de sus ingresos se destina al pago de intereses?

Para determinar qué porcentaje de los ingresos de **MSCI Inc.** se destina al pago de intereses, debemos comparar los **Ingresos Operativos** totales con el **Gasto por Intereses** reportado en sus estados de resultados.

Evolución del porcentaje de ingresos destinados a intereses

A lo largo de los últimos años, MSCI ha mantenido una proporción relativamente baja y controlada, aunque se observa un ligero incremento reciente debido al aumento de los niveles de deuda para financiar adquisiciones y retornos de capital.

- **Año 2020:** 9.2% (\$156.3 millones en intereses sobre \$1,695.4 millones en ingresos).
- **Año 2021:** 7.8% (\$159.6 millones en intereses sobre \$2,043.5 millones en ingresos).
- **Año 2022:** 7.6% (\$171.6 millones en intereses sobre \$2,248.6 millones en ingresos).
- **Año 2023:** 7.4% (\$186.7 millones en intereses sobre \$2,528.9 millones en ingresos).
- **Año 2024:** 6.5% (\$185.5 millones en intereses sobre \$2,856.1 millones en ingresos).
- **Año 2025:** 6.7% (\$209.9 millones en intereses sobre \$3,134.5 millones en ingresos).

Situación Actual (Q2 2026)

En el segundo trimestre de **2026**, el porcentaje ha subido ligeramente debido a los mayores niveles de deuda bruta (que alcanzó los \$6,425 millones):

- **Q2 2026: 8.2%** (\$71.0 millones en intereses sobre \$867.0 millones en ingresos).

Previsión para el cierre de 2026

Según la guía actualizada de la propia compañía proporcionada en julio de 2026, las estimaciones son las siguientes:

- **Gasto por intereses total proyectado:** Entre **\$282 y \$286 millones** para todo el año 2026.
- Este aumento refleja tanto los mayores niveles de endeudamiento como el impacto de las tasas variables en una porción de su deuda (como su línea de crédito revólver).

Contexto de Seguridad

Es importante destacar que, aunque el gasto nominal ha subido, la capacidad de pago de la empresa sigue siendo muy sólida. Al cierre de junio de 2026, su **Ratio de Cobertura de Intereses Consolidado** era de **10.70x**, lo que significa que sus ganancias operativas son casi 11 veces superiores a sus obligaciones de intereses, muy por encima del mínimo de 3.00x que exigen sus compromisos financieros (*covenants*).

Ratios de Solvencia

Para analizar la solvencia de **MSCI Inc.**, utilizamos varios ratios financieros que permiten evaluar su capacidad para cumplir con sus obligaciones tanto a corto como a largo plazo.

1. Ratio Deuda Neta / EBITDA

Este es el indicador de solvencia más seguido por la directiva de MSCI y sus acreedores.

- **¿Cómo se calcula?:** Se toma la **Deuda Total** (menos las comisiones de financiación diferidas), se le resta el **Efectivo y Equivalentes**, y el resultado se divide entre el **EBITDA Ajustado** de los últimos doce meses (LTM).
- **¿Por qué es importante?:** Mide cuántos años tardaría la empresa en pagar su deuda neta utilizando únicamente su beneficio operativo. Es una métrica de "apalancamiento real".
- **Histórico en MSCI:** La empresa mantiene un perfil de apalancamiento muy disciplinado:
 - **2020:** 3.21x.
 - **2022:** 3.08x.
 - **2023:** 2.64x.
 - **2025:** 2.97x.
 - **Q2 2026 (Actual):** 2.9x.
- **Uso en el análisis:** MSCI utiliza este ratio para demostrar que tiene "opcionalidad" estratégica. Al estar cerca de **3.0x**, se considera que tiene un nivel de deuda saludable para una empresa con ingresos tan recurrentes y márgenes altos, lo que le permite seguir financiando recompras de acciones y adquisiciones.

2. Coeficiente Corriente (Current Ratio)

Este ratio mide la solvencia a corto plazo, es decir, la capacidad de la empresa para pagar sus deudas que vencen en menos de un año con sus activos más líquidos.

- **¿Cómo se calcula?:** **Total Activos Corrientes** dividido entre **Total Pasivos Corrientes**.
- **Histórico y Datos:**
 - **2020:** ~1.88x (Activos Corrientes \$1,925M / Pasivos Corrientes \$1,021M).
 - **2025:** ~0.90x (Activos Corrientes \$1,644M / Pasivos Corrientes \$1,829M).
 - **Q2 2026:** **0.89x** (Activos Corrientes \$1,436.2M / Pasivos Corrientes \$1,605.7M).
- **Uso en el análisis:** Aunque un ratio inferior a 1.0 suele ser una señal de alerta, en MSCI está distorsionado por los **Ingresos Diferidos** (\$1,136.9M en Q2 2026). Estos son cobros por suscripciones anuales pagadas por adelantado que figuran como pasivo, pero no representan una deuda de efectivo que deba devolverse, sino un servicio por prestar. Si se eliminara este pasivo no monetario, el ratio de liquidez real sería muy superior.

3. Deuda Neta / Patrimonio (Net Debt to Equity)

Este ratio compara la deuda neta frente al capital aportado por los accionistas.

- **¿Cómo se calcula?: Deuda Neta** dividida entre el **Patrimonio Neto Total**.
- **Situación particular de MSCI:** MSCI presenta un **Patrimonio Neto Negativo** (Déficit de los accionistas) desde hace varios años.
 - **Al cierre de 2025:** El patrimonio era de **-\$2,654.5 millones**.
 - **Q2 2026:** Se sitúa en **-\$2,689.5 millones**.
- **Uso en el análisis:** En una empresa tradicional, un patrimonio negativo significaría quiebra técnica. Sin embargo, en MSCI es el resultado de una estrategia agresiva de **retorno de capital**. La empresa utiliza su flujo de caja para recomprar tantas acciones que el valor de las "Acciones en Tesorería" (\$10,400M en Q2 2026) supera al capital contable. Esto indica una gestión financiera enfocada en maximizar el valor por acción, no debilidad operativa.

4. Altman Z-Score

El Altman Z-Score es una fórmula que combina cinco ratios financieros para predecir la probabilidad de que una empresa entre en concurso de acreedores en los próximos dos años.

- **Componentes Clave:** Incluye el capital de trabajo, reservas (retained earnings), EBIT, valor de mercado del patrimonio y ventas totales, todo ello en relación con los activos totales.
- **Análisis para MSCI:** Aunque MSCI no publica este score directamente, los analistas destacan que la empresa es extremadamente resiliente.
 - **Puntos a favor:** Tiene un **EBITDA creciente** (\$1,906M en 2025), **ventas récord** (\$3,134M) y una capitalización de mercado muy alta (~\$41,000M) en relación a sus pasivos.
 - **Puntos en contra:** Su patrimonio neto contable negativo penaliza el score bajo la metodología estándar de Altman, pero su **capacidad de generación de caja libre** (proyectada en hasta \$1,545M para 2026) compensa con creces cualquier riesgo de insolvencia.

En conclusión, MSCI es una empresa con un **balance "apurado"** intencionadamente para optimizar el capital, pero con una **solvencia operativa excepcional** respaldada por su monopolio en datos e índices globales.

Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas de MSCI Inc. se basan en su posición como proveedor de infraestructura crítica para el sistema financiero global. Tanto la empresa como los analistas coinciden en que su "foso defensivo" es excepcionalmente sólido debido a la exclusividad de sus datos y su integración en los procesos de inversión institucional.

1. Ventajas competitivas según la propia empresa

En sus informes anuales, MSCI identifica tres pilares fundamentales que la posicionan por delante de sus competidores:

- **Contenido diferenciado basado en investigación:** MSCI posee una base de datos masiva e histórica de mercados globales, datos de índices de renta variable, modelos de factores y datos de sostenibilidad y clima que son componentes críticos para los procesos de inversión de sus clientes.
- **Clientismo y relaciones sólidas:** La empresa mantiene relaciones de confianza con ejecutivos de alto nivel en las instituciones financieras más grandes del mundo. Su equipo de cobertura global les permite entender y anticipar las necesidades únicas de cada mercado.
- **Tecnología escalable e innovación (IA):** Utilizan tecnología de vanguardia y ahora **Inteligencia Artificial** para procesar datos de forma eficiente, permitiendo que sus soluciones se integren fácilmente en los flujos de trabajo de los clientes. En 2025, destacaron que el uso de IA les permite fortalecer la calidad de los datos y expandir su cobertura a una escala que pocos pueden igualar.

2. Ventajas competitivas según los analistas

Desde la perspectiva de los analistas externos, el valor de MSCI reside en su carácter de **monopolio de facto** y la naturaleza indispensable de sus productos:

- **Barreras Regulatorias y Estándares:** Los fondos de inversión están obligados por regulación a compararse con un índice de referencia (*benchmark*). MSCI es uno de los cuatro grandes proveedores mundiales (junto a S&P, Nasdaq y Russell) y es el estándar de oro fuera de EE. UU., especialmente en Europa.
- **Datos Exclusivos y Privados:** A diferencia de los precios de las acciones que son públicos, los datos detallados de los índices y los cálculos necesarios para medir el rendimiento (*alfa*) solo los tiene MSCI. Los gestores cuantitativos y algorítmicos *deben* pagar la suscripción para obtener datos en tiempo real; no pueden obtenerlos de fuentes gratuitas.
- **Efecto Red y Retención:** Una vez que un fondo o ETF se lanza vinculado a un índice MSCI, es extremadamente difícil y costoso cambiarlo. Esto genera una **recurrencia de ingresos del 96-98%** y tasas de retención del 95%, donde los únicos clientes que suelen irse son los que quiebran.
- **Visión Estratégica del Management:** Se destaca la figura de **Henry Fernandez** por su capacidad de anticipar tendencias (como el ESG o los activos privados) años antes que la competencia, permitiendo a MSCI capturar el mercado primero.

3. Comentarios en las Conference Calls sobre su posición competitiva

Durante la última llamada de resultados (julio de 2026), la directiva enfatizó cómo están ensanchando su ventaja competitiva:

- **El "Endoso Definitivo de Confianza":** Henry Fernandez señaló que alcanzar un récord de **21 billones de dólares** en activos referenciados a sus índices es la prueba máxima de la confianza del mercado en su propiedad intelectual y sus estándares.
- **Ecosistema de Liquidez:** MSCI ya no solo sirve a gestores pasivos; sus índices están ahora "embebidos en la infraestructura central de trading y liquidez" utilizada tanto

por inversores activos como por *hedge funds*, lo que hace su negocio más diversificado y resiliente.

- **Liderazgo en Sostenibilidad:** A pesar de la desaceleración del sector, la empresa afirma estar ganando cuota de mercado en un proceso de consolidación. Se ven a sí mismos como el "**último gran actor en pie**" al que los clientes acuden cuando buscan calidad y soluciones interoperables.
- **Velocidad de Innovación mediante IA:** Destacan que la IA les permite entregar "personalización a escala". Mientras que antes crear índices complejos era un proceso manual, ahora pueden lanzar productos mucho más rápido (más de 80 en el primer semestre de 2026), lo que les permite capturar oportunidades de negocio que a la competencia le tomaría mucho más tiempo procesar.

Sector

MSCI Inc. pertenece al sector de **Servicios Financieros**, específicamente dentro de la industria de **Datos y Análisis Financieros**. Esta industria es la encargada de proporcionar la infraestructura intelectual y tecnológica que permite el funcionamiento del sistema de inversión global.

1. Naturaleza del Sector: Infraestructura Crítica

Este sector actúa como el "estándar de oro" o la vara de medir para los mercados globales. Su función principal es ofrecer herramientas de soporte para la toma de decisiones críticas, permitiendo a los inversores institucionales comprender el riesgo y el rendimiento de sus carteras. Los participantes de este sector, como MSCI, S&P Dow Jones y FTSE Russell, crean los **benchmarks** (índices de referencia) obligatorios por regulación para comparar el desempeño de los fondos de inversión.

2. Dinámicas de Crecimiento y Tendencias

El sector de análisis financiero está impulsado por varias transformaciones estructurales:

- **Auge de la Inversión Indexada (Pasiva):** Existe un movimiento masivo de capital desde la gestión activa hacia productos indexados como los **ETFs**. Este crecimiento es un viento de cola estructural para el sector, ya que genera ingresos recurrentes basados en el volumen de activos gestionados (AUM).
- **Complejidad y Multi-activos:** La inversión ya no se limita a acciones locales. Hay una demanda creciente por estrategias globales que incluyan **activos privados** (bienes raíces, capital privado), renta fija y derivados complejos.
- **Institucionalización de la Sostenibilidad:** El análisis de factores ambientales, sociales y de gobernanza (**ESG**) y los riesgos climáticos han pasado de ser un nicho a un componente crítico y obligatorio en el proceso de inversión.

- **Presión en las Comisiones:** La industria de gestión de activos enfrenta una fuerte compresión de márgenes, lo que obliga a las firmas a buscar herramientas de datos más eficientes y tecnológicas para reducir sus propios costes operativos.

3. Paisaje Competitivo y Barreras de Entrada

Es un sector con **altas barreras de entrada** debido a varios factores:

- **Efecto de Red y Reputación:** Los índices de MSCI referencian más de **21 billones de dólares**. Una vez que un estándar es adoptado globalmente, es extremadamente difícil y costoso para un inversor cambiar a otro proveedor.
- **Propiedad Intelectual:** Las empresas de este sector poseen bases de datos históricas exclusivas y algoritmos de riesgo (como los modelos Barra) que no son de acceso público.
- **Regulación:** Los proveedores de índices y calificaciones deben cumplir con marcos regulatorios estrictos en múltiples jurisdicciones, lo que limita la aparición de nuevos competidores pequeños.

4. Evolución Tecnológica (IA)

El sector está transitando de ser un simple proveedor de datos estáticos a una industria de **alta tecnología impulsada por Inteligencia Artificial**. La IA permite a estas empresas procesar volúmenes masivos de datos con mayor precisión, lanzar productos personalizados a una velocidad mucho mayor y mejorar significativamente sus márgenes operativos al reducir la necesidad de intervención manual.

En resumen, el sector al que pertenece MSCI es un **oligopolio global** de servicios de información esencial, caracterizado por ingresos altamente recurrentes, una base de clientes institucional muy leal y una posición central en la evolución hacia una inversión más tecnológica y sostenible.

¿Cuál es la cuota de mercado de la compañía en este Sector?

MSCI Inc. opera en un **oligopolio global** dominado por cuatro grandes actores (junto a S&P Dow Jones, FTSE Russell y Nasdaq), donde posee una posición de liderazgo indiscutible en varios frentes, llegando a ser considerada por analistas como un **monopolio de facto** en mercados internacionales.

A continuación, se detalla su penetración y cuota en las diferentes áreas:

1. Segmento de Índices (Liderazgo en Benchmarking)

Es el área donde MSCI ejerce su mayor dominio, especialmente fuera de los Estados Unidos:

- **Referencia Global:** Sus índices sirven de referencia para un récord de más de **21 billones (\$21 trillion) de dólares** en activos totales a mediados de 2026.
- **Dominio en ETFs:** Al cierre del segundo trimestre de 2026, los activos en ETFs vinculados a sus índices alcanzaron los **2,8 billones de dólares**.

- **Estándar Internacional:** Mientras que S&P es el líder en EE. UU., MSCI es el **estándar absoluto a nivel internacional**, siendo el benchmark utilizado por casi todos los fondos en Europa y mercados emergentes.
- **Barrera Regulatoria:** Debido a que los fondos están obligados por ley a compararse con un índice, y MSCI es el dueño de los datos en tiempo real de esos estándares, los gestores están obligados a pagar su suscripción, lo que garantiza una retención cercana al **95%-97%**.

2. Sostenibilidad y Clima (ESG)

MSCI fue pionera en este campo y ha consolidado una cuota de mercado dominante:

- **Penetración Institucional:** Sus soluciones de sostenibilidad son utilizadas por **49 de los 50 gestores de activos más grandes del mundo**.
- **Datos Climáticos:** Proporciona datos de clima a **44 de los 50 principales gestores** globales.
- **Cobertura de Mercado:** Sus calificaciones cubren el **97% del valor de mercado** de renta variable y renta fija a nivel mundial.
- **Consolidación:** La dirección de la empresa ha señalado que están **captando cuota de mercado** adicional en un sector que se está consolidando, posicionándose como el "último gran actor en pie".

3. Analytics y Activos Privados

- **Analytics:** Es líder en simulación de **Valor en Riesgo (VaR)** y estrés de carteras a través de su plataforma *RiskMetrics*.
- **Activos Privados:** Tras la adquisición de Burgiss, MSCI ahora posee datos sobre **16 billones de dólares** en inversiones de capital privado, fortaleciendo su posición en un mercado tradicionalmente opaco y convirtiéndose en el proveedor de referencia para la transparencia en esta clase de activos.

En resumen, la cuota de mercado de MSCI no se mide solo en porcentaje de ingresos, sino en su **estatus de infraestructura crítica**: el sistema financiero internacional depende de sus datos para el reporting, el cumplimiento regulatorio y el cálculo de rendimientos, lo que le otorga un poder de mercado excepcional.

Competencia

El sector en el que opera **MSCI Inc.** se define como un **oligopolio global**. Aunque la compañía es un líder indiscutible, especialmente en los mercados internacionales, se enfrenta a una competencia intensa en cada una de sus líneas de negocio por parte de actores que poseen grandes recursos y economías de escala.

1. Competencia en Índices (El núcleo del negocio)

En esta área, MSCI compite con empresas que ofrecen herramientas similares para el benchmarking y la creación de productos financieros.

- **S&P Dow Jones Indices:** Es su mayor rival, especialmente fuerte en los **Estados Unidos** con el índice S&P 500. Es una empresa conjunta de S&P Global Inc. y CME Group.
- **FTSE Russell:** Propiedad del London Stock Exchange Group (LSEG), es un actor crítico con una fuerte presencia global.
- **Nasdaq Inc. y Bloomberg:** Ambos han expandido su oferta de índices en los últimos años para capturar una mayor cuota del mercado de inversión pasiva.
- **Solactive AG:** Representa una competencia más joven y ágil, que a menudo compite mediante estructuras de precios más bajas.

¿Por qué son importantes? Porque junto con MSCI, estos actores controlan los estándares de referencia que la regulación obliga a usar a los fondos de inversión. Además, MSCI destaca que existe una tendencia creciente de "**auto-indexación**", donde los propios gestores de activos y bancos de inversión crean sus propios índices para no pagar licencias externas.

2. Analytics (Análisis de Riesgo y Carteras)

La competencia aquí proviene de firmas que integran datos y software en las plataformas de trabajo de los inversores.

- **BlackRock Solutions:** A través de su plataforma **Aladdin**, ofrece una solución integral de gestión de riesgos que compite directamente con las herramientas de MSCI.
- **Bloomberg Finance L.P. y FactSet:** Proporcionan terminales y software de análisis profundamente integrados en el día a día de los gestores de carteras.
- **Qontigo (Axioma):** Parte de SimCorp, es un competidor especializado en modelos matemáticos y optimización de carteras.

3. Sostenibilidad y Clima (ESG)

Este es un campo que se ha consolidado rápidamente mediante adquisiciones, creando competidores mejor capitalizados.

- **Sustainalytics:** Ahora parte de **Morningstar, Inc.**, es uno de los proveedores de calificaciones ESG más utilizados junto con MSCI.
- **ISS (Institutional Shareholder Services):** Un actor dominante en gobernanza corporativa y datos ESG, ahora bajo el control de Deutsche Börse AG.
- **Moody's Corporation y S&P Global:** Ambas han integrado capacidades de sostenibilidad para complementar sus negocios tradicionales de calificación crediticia.

4. Activos Privados

Con la adquisición de compañías como Burgiss y RCA, MSCI busca liderar este segmento, pero compite con diversos proveedores especializados en datos inmobiliarios, de infraestructura y de capital privado que ofrecen métricas de transacciones y rendimiento.

Factores Críticos de la Competencia

- **Presión en las Tarifas:** Los competidores a menudo ofrecen incentivos de precio o estructuras de costes más atractivas para ganar mercado.
- **Barreras de Entrada y Tecnología:** Aunque las barreras son altas, MSCI advierte que el **crecimiento de la Inteligencia Artificial** y el acceso a información gratuita en internet podrían permitir a nuevos competidores o a los propios clientes desarrollar sus propias herramientas internas, reduciendo la dependencia de MSCI.
- **Contratos Exclusivos:** Algunos competidores pueden firmar contratos de exclusividad con bolsas de valores para el suministro de datos, lo que limitaría la capacidad de MSCI para crear ciertos productos.

En resumen, mientras MSCI es considerada el "**estándar de oro**" internacional (especialmente en Europa), su competencia se mantiene fuerte mediante la consolidación y el uso de tecnología para intentar romper su foso defensivo.

Equipo Directivo

El equipo directivo de **MSCI Inc.** es ampliamente reconocido por su estabilidad, su alineación con los accionistas y su capacidad para anticipar tendencias críticas en los mercados financieros.

1. La Figura de Mando: Henry A. Fernández

Henry Fernández es el **Chairman (Presidente del Consejo) y Chief Executive Officer (CEO)** de la compañía, cargo que ocupa desde 1998. Es la figura central y el arquitecto de la transformación de MSCI desde una división de Morgan Stanley hasta convertirse en una empresa pública independiente líder a nivel mundial.

- **Trayectoria:** Antes de liderar MSCI, Fernández fue **Managing Director en Morgan Stanley**, donde trabajó en estrategia de productos de mercados emergentes, ventas y trading de derivados de renta variable, fusiones y adquisiciones, y finanzas corporativas mundiales entre 1983 y 2007.
- **Formación:** Es licenciado en Economía por la Universidad de Georgetown, posee un MBA de la Universidad de Stanford y realizó estudios de doctorado en Economía en la Universidad de Princeton.
- **Alineación:** Se le considera un líder extremadamente comprometido con el éxito a largo plazo, ya que posee acciones de la empresa valoradas en más de **1,000 millones de dólares**, gran parte de las cuales ha adquirido con su propio capital.

2. Los Tomadores de Decisiones en el Día a Día (CODM)

En términos operativos, las decisiones clave sobre la asignación de recursos y la evaluación del desempeño se centralizan en la figura del **Chief Operating Decision Maker (CODM)**.

- **Evolución del CODM:** Históricamente, esta función era compartida por el CEO y el Presidente/COO. Sin embargo, tras una transición de liderazgo anunciada en noviembre de 2025, **Henry Fernández (CEO) ha pasado a ser el único CODM**.

- **Gestión Operativa:** El equipo ejecutivo utiliza métricas como el **EBITDA Ajustado** para tomar decisiones diarias sobre presupuestos y compensación, asegurando que la estrategia se ejecute de forma coherente en todos los segmentos.

3. Otros Integrantes Clave del Equipo Directivo

- **Andrew C. Wiechmann (CFO):** Se desempeña como **Chief Financial Officer** desde septiembre de 2020. Se incorporó a MSCI en 2012 tras una exitosa carrera en banca de inversión en **Morgan Stanley**, donde incluso asesoró a MSCI en su salida a bolsa (IPO). Es licenciado en Física y Economía por el Hamilton College.
- **C.D. Baer Pettit (Presidente):** Ha sido una pieza fundamental en la operativa de la empresa, supervisando funciones como cobertura de clientes, marketing, tecnología y operaciones. Se unió a la firma en 2001 tras trabajar en **Bloomberg L.P.** Es importante notar que Pettit ha anunciado su **jubilación para el 1 de marzo de 2026**, habiendo dejado ya el cargo de COO en noviembre de 2025.
- **Alvise J. Munari (Chief Product Officer):** Responsable de impulsar el negocio en todos los productos y segmentos de clientes desde finales de 2025. Antes de MSCI, ocupó puestos senior en **Morgan Stanley, Merrill Lynch y Goldman Sachs**. Es doctor en Matemáticas por la Universidad de Oxford.
- **Robert J. Gutowski (General Counsel):** Se incorporó en 2002 y lidera los asuntos legales, de cumplimiento y regulatorios desde 2020, asumiendo también la jefatura de Asuntos Corporativos en 2024. Anteriormente ejerció en despachos de prestigio como **Clifford Chance**.

4. Nuevas Incorporaciones Estratégicas (IA y Datos)

En 2026, MSCI reforzó su equipo directivo para acelerar su transformación tecnológica:

- **Kashi Kakarla (CTO):** Proveniente de **Intuit**, se incorporó en el segundo trimestre de 2026 para liderar la nueva oficina de MSCI en Silicon Valley enfocada en **IA y tecnología**.
- **Dinesh Gupta (Chief Data Officer):** Procedente de **Goldman Sachs**, se unió a principios de 2026 para dirigir las operaciones globales y la estrategia de datos de la firma.

Este equipo directivo se caracteriza por una **cultura de meritocracia** y una estructura de compensación ligada directamente al rendimiento financiero y estratégico de la compañía.

Skin in the Game

El equipo directivo de **MSCI Inc.** posee un nivel de compromiso con los accionistas excepcionalmente alto, cumpliendo con creces lo que se conoce como "**Skin in the Game**". Esta alineación se garantiza tanto a través de estrictas normativas internas como por la participación personal masiva de su liderazgo principal.

1. "Skin in the Game" y Alineación Directiva

El compromiso del equipo directivo es uno de los puntos más destacados por los analistas, especialmente en el caso de su CEO, **Henry Fernandez**.

- **Participación de Henry Fernández:** El CEO posee acciones de la compañía valoradas en más de **1.000 millones de dólares**. Un aspecto crítico es que gran parte de esta posición fue adquirida **al contado con su propio capital** y no solo a través de concesiones de opciones.
- **Comportamiento de compra:** Fernández es conocido por aumentar su participación personal de forma agresiva cuando la valoración de la empresa cae a niveles históricamente atractivos (alrededor de 30-31 veces beneficios), lo que actúa como una señal de confianza para el mercado.
- **Cultura de "Dueño-Operador":** La empresa promueve explícitamente una filosofía de "dueño-operador" para alinear los intereses de los empleados sénior con los de los accionistas a largo plazo.

2. Proporción de Acciones vs. Sueldo

MSCI impone directrices de propiedad de acciones (*Stock Ownership Guidelines*) muy rigurosas que obligan a los directivos a mantener una riqueza vinculada a la empresa que es múltiplos superiores a sus salarios base:

- **CEO y Presidente:** Tienen la obligación de poseer acciones con un valor equivalente a **12 veces (12X) su salario base anual**.
- **Miembros del Comité de Gestión:** Deben poseer el equivalente a **8 veces (8X) su salario base**.
- **Otros miembros del Comité Ejecutivo:** Deben poseer **4 veces (4X) su salario base**.
- **Retención obligatoria:** Los directivos deben conservar al menos el **25% de las acciones netas** resultantes de la consolidación de sus incentivos hasta que dejen de pertenecer al comité. Si aún no han cumplido con el requisito mínimo de propiedad (ej. el 12X del CEO), esa obligación de retención sube al **50%**.

3. Política de Recompras de Acciones

La compañía sigue una política de **recompra de acciones oportunista y disciplinada**, diseñada para capitalizar periodos de volatilidad y valoraciones atractivas.

- **Historial de retorno:** MSCI ha recomprado aproximadamente **9.600 millones de dólares** en acciones propias desde 2012.
- **Programa actual:** En octubre de 2025, el Consejo de Administración autorizó un nuevo programa de recompras por un total de **3.000 millones de dólares**, sustituyendo a los anteriores y demostrando una gran confianza en el flujo de caja futuro.
- **Ejecución reciente:** Solo en el segundo trimestre de 2026, la empresa destinó **147 millones de dólares** a la recompra de acciones a un precio promedio de 558 dólares.

4. Pagos en Stock Options y Equidad

MSCI utiliza el **Programa de Incentivos a Largo Plazo (LTIP)** como su principal herramienta de compensación variable para directivos, utilizando diversos instrumentos financieros para premiar el rendimiento:

- **RSUs y PSUs:** Unidades de acciones restringidas y de rendimiento que consolidan tras periodos de servicio (generalmente 3 años) y están ligadas a objetivos de retorno para el accionista.
- **Opciones de Rendimiento (PSOs):** Opciones cuya ejecución depende de alcanzar metas acumuladas de ingresos y beneficio por acción (EPS) ajustado.
- **Opciones de Precio Premium (PPOs):** Introducidas recientemente, son opciones con un precio de ejercicio **superior al valor de mercado** en el momento de la concesión, lo que obliga al directivo a generar un crecimiento sustancial de la acción para obtener cualquier beneficio.
- **Protección (Clawback):** La empresa cuenta con políticas de "recuperación" que permiten reclamar la compensación pagada en caso de que haya errores materiales en los estados financieros o mala conducta.

¿Qué papel juega el Consejo de Administración en la supervisión?

El Consejo de Administración de MSCI Inc. desempeña un papel central en la dirección estratégica y la supervisión de la compañía, operando bajo el principio general de que los asuntos de la corporación son gestionados por ellos o bajo su dirección. Su labor se divide en varias áreas críticas de supervisión, ejecutadas tanto por el pleno del Consejo como a través de sus comités especializados.

1. Supervisión Estratégica y Financiera

El Consejo es el encargado de establecer las políticas básicas de la empresa y supervisar al Director Ejecutivo (CEO) y a otros oficiales superiores en la ejecución de las mismas.

- **Planificación y Presupuesto:** El Consejo revisa y aprueba el plan operativo anual de la compañía (denominado "Board Plan"), el cual sirve de base para establecer objetivos de desempeño y fórmulas de compensación.
- **Asignación de Capital:** Supervisa decisiones fundamentales sobre el uso del efectivo, incluyendo la aprobación de **programas de recompra de acciones** (como el programa de 3,000 millones de dólares autorizado en 2025) y la declaración de **dividendos trimestrales**.
- **Operaciones Corporativas:** Autoriza y supervisa transacciones importantes, tales como fusiones, adquisiciones y la ejecución de contratos o instrumentos de deuda significativos.

2. Gestión de Riesgos y Control Interno

A través del **Comité de Auditoría y Riesgos**, el Consejo asegura la integridad de la infraestructura financiera y operativa de la firma.

- **Información Financiera:** Supervisa el proceso de auditoría y los controles internos sobre la información financiera. El equipo directivo (CEO y CFO) tiene la obligación de informar a este comité sobre cualquier deficiencia significativa o debilidad material en el diseño de estos controles.

- **Ciberseguridad:** Este es un foco de atención creciente. El Director de Seguridad de la Información (CISO) informa trimestralmente al Comité de Auditoría sobre el programa de riesgos de TI, tendencias de amenazas, resultados de evaluaciones de terceros y planes de respuesta a incidentes.

3. Supervisión del Talento y la Cultura Corporativa

El **Comité de Compensación, Talento y Cultura** tiene la responsabilidad de supervisar los activos más valiosos de la empresa: sus personas y su cultura.

- **Sucesión y Liderazgo:** El Consejo revisa periódicamente el talento ejecutivo, los planes de sucesión y el desarrollo del liderazgo para asegurar la continuidad del negocio.
- **Diversidad e Inclusión (DE&I):** Supervisa las estrategias de diversidad y el compromiso de los empleados. Directivos clave, como el Director de Recursos Humanos y el Director de Diversidad, presentan informes regulares al Consejo sobre estas iniciativas.
- **Alineación de Intereses:** Administra los programas de incentivos y establece las **Directrices de Propiedad de Acciones**, asegurando que los directivos mantengan un nivel de inversión personal en la empresa que alinee sus intereses con los de los accionistas.

4. Sostenibilidad y Responsabilidad Corporativa

El **Comité de Gobernanza y Responsabilidad Corporativa** supervisa la estrategia de responsabilidad social de MSCI, incluyendo sus compromisos climáticos y de "cero emisiones netas". El comité recibe actualizaciones periódicas de la gerencia sobre el progreso de MSCI frente a marcos internacionales como el TCFD o el SASB.

5. Estructura de Supervisión y Comités (2026)

Para el año fiscal 2026, la estructura de comités del Consejo refleja la complejidad técnica del negocio, incluyendo sillas y miembros para los siguientes órganos:

- **Comité de Auditoría y Riesgos.**
- **Comité de Compensación, Talento y Cultura.**
- **Comité de Estrategia y Finanzas.**
- **Comité de Gobernanza y Responsabilidad Corporativa.**
- **Comité de Tecnología y Datos** (una adición reciente que subraya la importancia de la IA y el manejo de datos en la estrategia actual).

En resumen, el Consejo actúa como un **órgano de control y guía estratégica**, asegurando que MSCI no solo genere rendimientos financieros, sino que también gestione proactivamente sus riesgos tecnológicos, cumpla con sus estándares de sostenibilidad y mantenga una cultura de alto rendimiento.

Riesgos

Analizar los riesgos de **MSCI Inc.** es fundamental, ya que, aunque la empresa es considerada una infraestructura crítica del sistema financiero, opera en un entorno de alta sensibilidad política, tecnológica y de mercado.

1. Riesgos de Mercado y Dependencia de Activos (AUM)

El modelo de ingresos de MSCI está parcialmente ligado al valor de los activos que replican sus índices.

- **El Riesgo:** Una caída prolongada en los mercados globales o una rotación de los inversores hacia estrategias que no usen índices de MSCI reduciría drásticamente las **comisiones basadas en activos (ABF)**.
- **Protección:** MSCI está diversificando su base de ingresos hacia el "**ecosistema de trading y liquidez**". En lugar de depender solo del crecimiento del patrimonio (AUM), ahora ofrecen datos y productos para fondos de cobertura (*hedge funds*) y operadores que necesitan "lubricación" para sus transacciones diarias, un segmento que creció un 19% en el último trimestre reportado.

2. Desaceleración Cíclica en Sostenibilidad y Clima

Este segmento ha sido un motor de crecimiento, pero enfrenta vientos en contra recientes.

- **El Riesgo:** En la última llamada de resultados (julio 2026), se reportaron **cancelaciones significativas en las Américas** debido a que algunos clientes están "ajustando" su gasto en ESG por presiones políticas o presupuestarias.
- **Protección:** La dirección considera esto una "desaceleración cíclica". Su estrategia es ser el "**último gran actor en pie**", aprovechando su escala para ganar cuota mientras el mercado se consolida y la regulación (especialmente en Europa) sigue obligando al uso de estos datos.

3. Escrutinio Regulatorio y Geopolítico

MSCI está en el centro de debates políticos globales.

- **El Riesgo:** La inclusión de **compañías chinas** en sus índices ha generado investigaciones por parte del Congreso de EE. UU.. Además, nuevas regulaciones sobre proveedores de índices y calificaciones ESG en la **UE (ESMA)** y el **Reino Unido** aumentarán los costes de cumplimiento.
- **Protección:** La empresa mantiene un diálogo constante con los reguladores y ha reforzado su equipo de **Asuntos Corporativos y Legales**. Se protegen enfatizando que sus índices son **basados en reglas objetivas y transparentes**, lo que limita la discrecionalidad editorial que podría ser atacada políticamente.

4. Riesgos Tecnológicos: IA y "Deuda Técnica"

La rápida adopción de la inteligencia artificial trae nuevas vulnerabilidades.

- **El Riesgo:** El uso de IA puede generar resultados sesgados o incorrectos ("alucinaciones") que afecten la credibilidad de sus análisis. Además, MSCI reconoce el riesgo de la "**deuda técnica**" (arquitecturas antiguas que dificultan la modernización).
- **Protección:** Han establecido un **marco de gobernanza de IA** para supervisar el uso responsable y la protección de datos. Para mitigar la deuda técnica, están migrando masivamente sus servicios a la nube a través de la plataforma **MSCI ONE**.

5. Ciberseguridad y Datos de Terceros

- **El Riesgo:** MSCI maneja datos extremadamente sensibles de carteras de clientes. Un ciberataque exitoso (incluyendo ataques mediante *deepfakes* o *ransomware*) dañaría irreparablemente su reputación. Asimismo, dependen de las bolsas de valores para obtener datos; si una bolsa corta el suministro o sube los precios excesivamente, el negocio sufre.
- **Protección:** Cuentan con un programa de seguridad con certificación **ISO 27001** y un Director de Seguridad de la Información (CISO) que reporta trimestralmente al Consejo de Administración. Para los datos, mantienen contratos a largo plazo y diversifican sus fuentes para no depender de un solo proveedor o bolsa.

6. Competencia y "Auto-indexación"

- **El Riesgo:** Clientes grandes (como bancos de inversión) podrían desarrollar sus propios índices internos para evitar pagar licencias a MSCI.
- **Protección:** MSCI responde con "**personalización a escala**". Utilizan la IA para permitir que los clientes diseñen sus propios índices dentro de la plataforma de MSCI de forma mucho más barata y eficiente de lo que les costaría hacerlo por su cuenta, manteniendo así al cliente dentro de su ecosistema.

En resumen, MSCI se protege de estos riesgos mediante una **innovación acelerada**, una **estricta gobernanza tecnológica** y pivotando hacia **nuevos casos de uso** (como activos privados y trading) que compensen cualquier debilidad en los mercados tradicionales de gestión de activos.

Valoración

La valoración de **MSCI Inc.** refleja su estatus de activo de alta calidad, caracterizado históricamente por múltiplos elevados que se justifican por sus márgenes excepcionales y la recurrencia de sus ingresos. A continuación, se detallan los múltiplos, el crecimiento de ventas y los márgenes EBIT, comparándolos con los datos más recientes.

1. Múltiplos Históricos de Valoración

MSCI ha cotizado tradicionalmente a múltiplos que reflejan su posición dominante en el mercado.

- **Rango Histórico:** Según analistas, la compañía ha llegado a cotizar en rangos de **50x a 60x beneficios** en periodos de alta exuberancia.

- **Múltiplos Actuales (2026):** Tras los últimos ajustes del mercado, la valoración se sitúa en niveles históricamente atractivos para la firma: aproximadamente **20x EV/EBITDA** y unas **30x - 31x beneficios netos (P/E)**.
- **Suelo de Valoración:** Es notable que el propio CEO, Henry Fernandez, suele realizar compras personales y activar recompras agresivas cuando la acción toca el nivel de **30x - 31x beneficios**, considerándolo un "suelo" de valoración basado en el histórico de la empresa.

2. Crecimiento de las Ventas (Ingresos Operativos)

La compañía mantiene un crecimiento constante, acelerándose en años recientes gracias al auge de la inversión pasiva y la integración de nuevas líneas de negocio.

Año	Ingresos Operativos (M USD)	Crecimiento Interanual (%)
2020	\$1,695.4	+8.8%
2021	\$2,043.5	+20.5%
2022	\$2,248.6	+10.0%
2023	\$2,528.9	+12.5%
2024	\$2,856.1	+12.9%
2025	\$3,134.5	+9.7%
Q2 2026	\$867.0	+12.2% (vs Q2 2025)

Comparativa reciente: El crecimiento en el segundo trimestre de 2026 (+12.2%) se mantiene firme en el rango de doble dígito, en línea con el crecimiento compuesto (CAGR) del 13% que la empresa ha promediado en los últimos años.

3. Margen EBIT (Margen Operativo)

El margen operativo de MSCI es uno de los más altos de la industria de servicios financieros, demostrando un fuerte apalancamiento operativo (la capacidad de que los beneficios crezcan más rápido que los ingresos).

- **Evolución Histórica:** Entre 2016 y 2019, el margen subió del **42.4% al 48.5%**.
- **Consolidación por encima del 50%:** A partir de 2020, la empresa superó la barrera del 50%. En 2023 alcanzó un **54.8%**, aunque en 2024 bajó ligeramente al **53.5%** debido a la integración de adquisiciones como Burgiss.
- **Récord Reciente (Q2 2026):** En el último trimestre reportado, el margen operativo alcanzó el **56.2%**, lo que supone una expansión de 120 puntos básicos respecto al año anterior.

Resumen Comparativo

Al comparar los datos históricos con los más recientes de 2026, se observa una empresa que:

1. **Mantiene el impulso:** Las ventas siguen creciendo a doble dígito a pesar de su tamaño masivo.
2. **Es más eficiente que nunca:** El margen operativo del **56.2%** es superior a su media histórica de los últimos 5 años.
3. **Cotiza a "descuento" relativo:** Mientras que su operativa está en máximos, sus múltiplos de valoración (**~30x P/E**) están en la parte baja de su rango histórico, lo que explica la agresiva política de recompras actual.

Métricas Importantes

El análisis de MSCI Inc. revela una empresa con una eficiencia financiera sobresaliente, caracterizada por márgenes elevados y un modelo de negocio ligero en activos que facilita la conversión de beneficios en efectivo.

1. Conversión de EBITDA a Free Cash Flow (FCF)

- **Por qué es importante:** Esta métrica indica la capacidad de la empresa para transformar sus beneficios operativos en efectivo real disponible para los accionistas, tras cubrir los gastos de capital (Capex).
- **Histórico y Comparativa:** MSCI mantiene una de las tasas de conversión más altas de su sector debido a su **bajo requerimiento de capital**.
 - **2020:** Generó \$760 millones de FCF de un EBITDA ajustado de \$971.5 millones (~78% de conversión).
 - **2023:** Generó \$1,145 millones de FCF de un EBITDA ajustado de \$1,523 millones (~75% de conversión).
 - **2025:** El FCF alcanzó los **\$1,459 millones**.
- **Actualidad (2026):** En el segundo trimestre de 2026, la compañía elevó su previsión de FCF anual a un rango de **\$1,485M - \$1,545M**, impulsada por una fuerte actividad de cobros y el impulso del negocio.

2. Progresión de los EPS (Beneficio por Acción)

- **Por qué es importante:** Refleja la rentabilidad final para el accionista, beneficiándose no solo del crecimiento del negocio sino también de la agresiva política de **recompra de acciones**.
- **Histórico y Comparativa (Diluted EPS):**
 - **2020:** \$7.12.
 - **2022:** \$10.72.
 - **2024:** \$14.05.

- **2025: \$15.69.**
- **Actualidad (Q2 2026):** El EPS ajustado creció un **18.5% interanual**, alcanzando los \$4.94, superando el crecimiento de los ingresos gracias a la reducción del número de acciones en circulación.

3. Margen EBIT (Margen Operativo)

- **Por qué es importante:** Mide la eficiencia operativa pura antes de impuestos y costes de financiación. Es clave para entender la rentabilidad del "núcleo" del negocio.
- **Histórico y Comparativa:**
 - **2016:** 42.4%.
 - **2020:** 52.2%.
 - **2023:** 54.8%.
 - **2025:** 54.7%.
- **Actualidad (Q2 2026):** El margen operativo alcanzó un récord trimestral del **56.2%**, una expansión de 120 puntos básicos respecto al año anterior, impulsado por el fuerte crecimiento de las comisiones basadas en activos (ABF).

4. Margen Neto

- **Por qué es importante:** Es el porcentaje de ingresos que finalmente se convierte en beneficio neto para la compañía tras todos los gastos, intereses e impuestos.
- **Histórico y Comparativa:**
 - **2020:** 35.5%.
 - **2022:** 38.7%.
 - **2024:** 38.8%.
- **Actualidad (Q2 2026):** Se situó en el **39.4%**, mostrando una resiliencia notable incluso con el aumento de los gastos por intereses.

5. Margen sobre Ventas (Revenue Mix)

- **Por qué es importante:** En MSCI, la calidad de la venta es vital. El **73% de sus ingresos** proviene de suscripciones recurrentes, lo que otorga una visibilidad y estabilidad de ingresos excepcional (98% de ingresos recurrentes totales).
- **Comparativa:** La empresa ha logrado mantener este margen de ingresos recurrentes por encima del 97% de forma constante desde 2016 hasta la actualidad.

6. Apalancamiento Operativo

- **Por qué es importante:** Es la capacidad de la empresa de hacer crecer sus beneficios a un ritmo superior al de sus ingresos mediante el control de costes fijos.
- **Evidencia en MSCI:**

- En 2025, mientras los ingresos crecieron un **9.7%**, el EBITDA ajustado aumentó un **11.1%**, demostrando que los márgenes se expanden a medida que el negocio escala.
- **IA como catalizador:** La dirección destaca que la inteligencia artificial está permitiendo procesar datos mucho más rápido y con menos personal proporcionalmente, lo que fortalecerá el apalancamiento operativo en el futuro inmediato.
- **Compromiso:** El objetivo a largo plazo de la compañía es mantener un **apalancamiento operativo positivo** estructuralmente.

Otras Métricas

El análisis de la rentabilidad y la solidez de **MSCI Inc.** a través de estas métricas permite entender por qué es considerada una empresa de altísima calidad financiera

1. ROIC (Retorno sobre el Capital Invertido) y ROCE

El ROIC mide la eficiencia con la que una empresa utiliza su capital para generar beneficios. Es, para muchos analistas, la métrica de calidad más importante.

- **Importancia:** Indica cuánto dinero genera la empresa por cada euro invertido en el negocio. Un ROIC alto y sostenido es señal de una ventaja competitiva fuerte (foso defensivo).
- **Datos y Comparativa:** Los analistas destacan que MSCI opera con un **ROCE (Retorno sobre el Capital Empleado) cercano al 60%**. Esta cifra es excepcionalmente alta y refleja un modelo de negocio que requiere muy poca inversión de capital para crecer (es "capital-light").

2. ROE (Retorno sobre el Patrimonio)

El ROE mide la rentabilidad que obtienen los accionistas sobre los fondos propios de la empresa.

- **Situación Particular:** En el caso de MSCI, el ROE **no es una métrica útil o real** en la actualidad.
- **¿Por qué?:** Debido a su agresiva política de **recompra de acciones** (ha devuelto unos **9,600 millones de dólares** a los accionistas desde 2012), el patrimonio neto contable de la empresa es **negativo** (-\$2,689.5 millones a mediados de 2026).
- **Significado:** Un patrimonio negativo por recompras no indica insolvencia, sino que la empresa es tan rentable que ha devuelto a los socios más capital del que figura en libros, lo que distorsiona el cálculo del ROE.

3. ROA (Retorno sobre los Activos)

Mide la capacidad de los activos de la empresa (software, bases de datos, oficinas) para generar beneficio neto.

- **Evolución Histórica:** A pesar de haber realizado adquisiciones importantes que aumentan su base de activos (como Burgiss o RCA), MSCI mantiene un ROA muy saludable.
 - **2023:** ~21% (\$1,148.6M de beneficio sobre \$5,518.2M en activos).
 - **2024:** ~20% (\$1,109.1M de beneficio sobre \$5,445.4M en activos).
 - **2025:** ~21% (\$1,202.3M de beneficio sobre \$5,702.5M en activos).
- **Importancia:** Un ROA estable del 20% es notable, especialmente considerando que gran parte de sus activos son intangibles y fondo de comercio (*goodwill*) derivados de compras estratégicas.

4. Tasa de Reinversión

Esta métrica indica qué parte de los beneficios se queda en la empresa para seguir creciendo frente a lo que se reparte.

- **Modelo de Negocio:** MSCI es una empresa con una **capacidad de reinversión "brutal"**, pero a la vez es tan eficiente que le sobra caja.
- **Uso del Capital:** La empresa utiliza su flujo de caja principalmente para:
 1. **I+D e IA:** Lanzamiento de más de 80 productos en el primer semestre de 2026.
 2. **Adquisiciones estratégicas:** Compras como First Street o Vantager para expandir sus datos exclusivos.
 3. **Retorno al accionista:** Dado que no puede reinvertir *todo* su efectivo de forma rentable sin degradar sus márgenes, destina el exceso a recompras masivas y dividendos crecientes (23% CAGR en dividendo desde 2014).

5. Posición Financiera (Liquidez y Solvencia)

La compañía mantiene lo que denomina un **balance sólido que proporciona opcionalidad estratégica**.

- **Efectivo:** Al cierre de junio de 2026, contaba con **\$356.4 millones** en caja.
- **Deuda Neta:** Se situaba en **\$6,024 millones**.
- **Apalancamiento (Deuda Neta / EBITDA):** El ratio es de **2.9x**, manteniéndose en su objetivo histórico de estar alrededor de 3.0x.
- **Perfil de Vencimientos:** Es muy favorable, ya que **no tiene vencimientos de deuda importantes hasta 2029**.

En resumen: MSCI es una "máquina de generar dinero" que utiliza su alta rentabilidad (ROIC del 60%) para autofinanciar su crecimiento y devolver capital masivamente a los accionistas, manteniendo un nivel de deuda muy controlado y una liquidez que le permite reaccionar ante oportunidades de mercado.

¿Que nos dicen todas estas métricas sobre la valoración de la empresa?

El conjunto de métricas analizadas dibuja un perfil de **MSCI Inc.** como una empresa de **extraordinaria calidad financiera**, lo que justifica que el mercado tradicionalmente le asigne múltiplos de valoración muy superiores a la media.

1. El "Suelo" de Valoración y Múltiplos Históricos

Históricamente, MSCI ha cotizado en rangos de **50x a 60x beneficios** en momentos de gran optimismo. Sin embargo, las métricas actuales muestran que la empresa cotiza ahora a niveles de **20x EV/EBITDA** y unas **30x - 31x beneficios netos (P/E)**.

- **Señal del Management:** Lo más revelador es que el CEO, Henry Fernandez, considera las **30-31 veces beneficios como el "suelo" de la acción**. Él suele activar compras personales masivas y programas de recompra corporativa justo cuando la valoración toca estos niveles, lo que indica que, desde una perspectiva interna, cualquier cifra cercana a 30x es vista como una oportunidad de compra infravalorada.

2. La Calidad de los Ingresos justifica la Prima

La valoración no solo depende de cuánto gana, sino de **cómo lo gana**:

- **Visibilidad Total:** Con un **98% de ingresos recurrentes** y un **73% proveniente de suscripciones**, el mercado tiene una visibilidad casi total de la caja del año siguiente.
- **Foso Defensivo (Moat):** Su **tasa de retención del 95%** indica que es un monopolio de facto; los clientes no pueden irse porque necesitan sus datos por regulación o infraestructura crítica. Esto reduce el riesgo de la inversión, permitiendo múltiplos de valoración más altos.

3. Eficiencia y Apalancamiento Operativo

Las métricas de rentabilidad nos dicen que MSCI es una **"máquina de generar dinero"**:

- **Márgenes Récord:** Un margen operativo del **56.2%** y un EBITDA superior al **60%** son cifras de empresa tecnológica de élite, no de una financiera tradicional.
- **ROCE del 60%:** Un retorno sobre el capital empleado tan alto indica que la empresa apenas necesita reinvertir para crecer. Esto significa que casi todo el crecimiento de las ventas (12.2% recientemente) se traduce en un crecimiento aún mayor del beneficio por acción (18.5% ajustado) debido al apalancamiento operativo.

4. Conversión a Caja y Retorno al Accionista

A diferencia de otras empresas con beneficios "contables", MSCI es "real" en caja:

- **Conversión EBITDA a FCF:** Convierte aproximadamente el **75-80% de su EBITDA en flujo de caja libre**.
- **Valoración por Retorno:** La empresa utiliza este FCF para recomprar acciones agresivamente (más de **\$9,600 millones** desde 2012). Esto significa que, incluso si la valoración por múltiplo se mantiene estancada, el valor para el accionista sube porque cada vez hay menos acciones entre las que repartir el pastel (el EPS crece un **17% CAGR**).

5. Conclusión sobre la Valoración

Todas estas métricas sugieren que MSCI es un **activo de "refugio de calidad"**. Aunque un P/E de 30x pueda parecer caro frente al mercado general, las métricas de **ROIC del 60%**, la **recurrencia del 98%** y un **crecimiento estructural de doble dígito** indican que la empresa está cotizando en la parte baja de su ciclo de valoración histórico. La reciente caída del precio tras los resultados del Q2 2026, a pesar de seguir creciendo al 12%, es vista por los analistas como una reacción a expectativas excesivas de corto plazo y no como un deterioro del valor fundamental de la compañía.

Valoración según los analistas

Los analistas que siguen a MSCI Inc. valoran la acción basándose en su estatus de activo de **alta calidad**, ingresos altamente recurrentes y una posición de dominio en el mercado, aunque recientemente han ajustado sus expectativas tras los resultados del segundo trimestre de 2026.

1. Objetivos de Precio y Calificaciones

Tras la presentación de resultados en julio de 2026, el sentimiento general de los analistas se mantiene mayoritariamente positivo, aunque con ajustes a la baja en los precios objetivo debido a que los resultados quedaron ligeramente por debajo de las expectativas de Wall Street.

- **Consenso de Precio:** El objetivo de precio promedio es de **\$666.81**, basado en las valoraciones de 22 analistas.
- **Rango de Valoración:** El objetivo más alto lo sitúa **Jefferies en \$760**, mientras que el más bajo es de **\$525**, emitido por BofA Securities.
- **Calificación de Consenso:** La calificación mayoritaria es de **"Compra" (Buy)**.
- **Revisiones Recientes (Julio 2026):** Inmediatamente después del informe del Q2 2026, firmas como **Evercore ISI** ajustaron su objetivo de \$746 a **\$722**, y **JP Morgan** lo redujo de \$742 a **\$700**, manteniendo ambos sus calificaciones de sobreponderar o superar al mercado.

2. Múltiplos de Valoración y Suelo Histórico

MSCI suele cotizar a múltiplos elevados debido a su perfil de crecimiento y márgenes, pero los analistas señalan que actualmente se encuentra en un punto atractivo de su ciclo histórico.

- **P/E Actual:** Se sitúa aproximadamente en **30x - 31x beneficios netos**. Los analistas destacan que este nivel ha actuado históricamente como un **"suelo" de valoración**; es el punto donde el CEO, Henry Fernández, suele activar compras personales masivas y la empresa acelera sus recompras.
- **EV/EBITDA:** La acción cotiza a unas **20 veces EV/EBITDA**.

- **Contexto Histórico:** En periodos de gran optimismo, MSCI ha llegado a cotizar entre **50x y 60x beneficios**. Por lo tanto, los niveles actuales son vistos por algunos analistas como una oportunidad de entrada en una empresa de calidad a un precio "descontado" respecto a su media.

3. Razones que Justifican la Valoración (Premium)

Los analistas justifican que MSCI merezca múltiplos superiores a la media del mercado por varios factores fundamentales:

- **Monopolio de Facto:** Es el estándar de oro para los índices internacionales, lo que genera una **tasa de retención del 95%**.
- **Visibilidad de Ingresos:** El **98% de sus ingresos son recurrentes** y el 73% provienen de suscripciones, lo que permite predecir el flujo de caja con gran exactitud.
- **Eficiencia (Capital-Light):** Posee un **ROCE (Retorno sobre el Capital Empleado) cercano al 60%**, lo que significa que apenas necesita reinvertir capital para seguir creciendo a doble dígito.

4. Impacto de los Resultados del Q2 2026

A pesar de que los ingresos crecieron un 12% y el beneficio por acción un 19%, la acción cayó cerca de un 10% porque los resultados no alcanzaron por un margen mínimo las previsiones de Wall Street (\$4.94 de EPS frente a los \$4.99 esperados).

Los analistas interpretan esta caída no como un deterioro del negocio, sino como una **corrección ante expectativas extremadamente altas** que ya estaban descontadas en el precio. De hecho, subrayan que la salud financiera a largo plazo sigue siendo sólida y que el negocio subyacente, especialmente en índices y activos privados, mantiene un fuerte impulso.

Inversores Bajistas

MSCI Inc. no se caracteriza por ser una de las compañías con mayor porcentaje de inversores bajistas (short sellers) del mercado en términos relativos, pero sí atrae una atención significativa de aquellos que cuestionan sus **elevados múltiplos de valoración** y los **riesgos políticos** asociados a su negocio.

1. ¿Existen muchos inversores bajistas?

Aunque la mayoría de los analistas mantienen recomendaciones de "Compra", el propio CEO de MSCI, Henry Fernández, ha reconocido públicamente la existencia de inversores con una visión contraria. En la llamada de resultados de julio de 2026, Fernández afirmó: *"Conozco y respeto a la gente que tiene una visión diferente y quiere vender sus acciones... pero dada nuestra convicción... estamos preparados para poner una oferta al otro lado de ese intercambio"*. Esta declaración confirma que hay una parte del mercado apostando contra la tesis de crecimiento de la empresa.

2. ¿Por qué invierten de forma bajista contra MSCI?

Los motivos principales identificados en las fuentes para mantener una posición negativa son:

- **Exigencia en la valoración (Múltiples elevados):** MSCI suele cotizar a múltiplos muy altos (como 30x-31x beneficios). Esto genera un riesgo de "perfección" donde cualquier pequeño fallo en los resultados provoca desplomes. Un ejemplo claro ocurrió en el Q2 2026: a pesar de crecer un 12% en ingresos, la acción cayó un 10% simplemente por fallar las estimaciones de Wall Street por solo 5 centavos de dólar.
- **Escrutinio Político y Geopolítico:** Los bajistas aprovechan las investigaciones regulatorias. En 2023, la compañía recibió una carta de un Comité de la Cámara de Representantes de EE. UU. cuestionando la inclusión de **empresas chinas** en sus índices. Este riesgo geopolítico es un argumento recurrente para quienes creen que MSCI podría sufrir sanciones o restricciones legales.
- **Resistencia al ESG y Clima:** Existe un movimiento "anti-ESG" en EE. UU. que ha llevado a algunos clientes a reducir su gasto en estos productos. Los bajistas argumentan que el segmento de Sostenibilidad y Clima, que fue un motor de crecimiento masivo, enfrenta una desaceleración cíclica que podría ser más profunda de lo que la empresa admite.
- **"Auto-indexación" y Competencia:** El riesgo de que los grandes clientes (como BlackRock o grandes bancos) decidan crear sus propios índices internos para dejar de pagar las licencias a MSCI es un punto clave de la tesis bajista.

3. Opiniones de los bajistas

Las opiniones negativas suelen centrarse en que:

1. **El crecimiento es "lumpiness" (irregular):** Los críticos señalan que las ventas de suscripciones pueden ser volátiles trimestre a trimestre debido al alto precio de los nuevos productos.
2. **Riesgo de "Greenwashing":** Inversores y reguladores escudriñan a MSCI por la posibilidad de que sus calificaciones ESG no reflejen la realidad, lo que podría derivar en litigios o pérdida de credibilidad.
3. **Dependencia del Mercado:** Argumentan que MSCI es excesivamente sensible a la evolución de los activos bajo gestión (AUM) globales. Si los mercados bajan, los ingresos por comisiones de MSCI caen automáticamente.

En resumen, mientras la directiva ve un "foso defensivo" infranqueable, los bajistas ven una empresa **cara, políticamente expuesta** y enfrentando una **resistencia ideológica** en su segmento de sostenibilidad.

Conclusión

MSCI Inc. se consolida como una **infraestructura crítica del sistema financiero global**, actuando como el estándar indispensable para la gestión de activos y la medición de riesgos a nivel mundial. Su modelo de negocio destaca por una visibilidad excepcional, con un **98% de ingresos recurrentes** y una tasa de retención de clientes superior al 95%. Esta robustez le

permite mantener un crecimiento compuesto de los beneficios por acción del 17% a lo largo de los últimos años. Financieramente, la compañía es una de las más eficientes del mercado, con márgenes EBITDA ajustados que superan el 60%. Además, opera bajo un modelo ligero en activos que le permite alcanzar un retorno sobre el capital invertido (ROIC) cercano al 60%.

Respecto al **momento de inversión actual**, la conclusión realista es que MSCI ofrece una oportunidad en una **compañía de máxima calidad cotizando en la parte baja de su ciclo de valoración histórico**. Aunque la acción sufrió una caída reciente del 10% tras los resultados del segundo trimestre de 2026, esto se debió a una reacción exagerada ante un fallo mínimo en las expectativas de los analistas, mientras que el negocio subyacente creció orgánicamente un 12.2%. La valoración actual de **30x-31x beneficios** es vista por la propia directiva como un **"suelo" técnico**, nivel en el que suelen activar recompras masivas de acciones. El equipo directivo mantiene un altísimo compromiso con el accionista, destacando al CEO Henry Fernández, quien posee más de 1,000 millones de dólares en acciones de la empresa. A pesar de los retos cíclicos en el segmento de sostenibilidad, los fuertes vientos de cola en **activos privados** (+16% de crecimiento) y la integración de la **IA** para acelerar la innovación garantizan la resiliencia de su tesis de inversión a largo plazo.