



 **TikTok** for Business

# Manual de Promocionar





Para disfrutar de una experiencia superior, consulta la presentación en una computadora y ten abierto **Promocionar** en tu teléfono.

# Contenido



## 01

### Introducción a Promocionar

- ¿Qué es Promocionar? #
- Acceder a Promocionar #
- Cómo utilizar Promocionar #
- Paquetes de Promocionar #
- Características y capacidades #
- Segmentación de audiencia #
- Resultados y rendimiento #
- Promocionar a simple vista #
- Promocionar + TikTok Ads Manager #
- Ventajas de la integración #

## 02

### Prácticas recomendadas de Promocionar

- Comienza tu camino #
- Usa tus fortalezas #
- Amplía tu audiencia #
- Impulsa más ventas #
- Consejos profesionales extra #

## 03

### Ten éxito en Promocionar

- TikTok Shop #
- Belleza y cuidado de la piel #
- Moda y venta minorista #
- Medios y entretenimiento #
- Servicios #

# 01

## Introducción a Promocionar



# ¿Qué es Promocionar?

Promocionar es una **herramienta publicitaria de autoservicio de embudo completo** dentro de la aplicación TikTok.

- ✓ Incrementa la conciencia de marca
- ✓ Impulsa el contenido de afiliados
- ✓ Incrementa las ventas
- ✓ Convierte rápidamente los contenidos de video y las transmisiones LIVE en anuncios
- ✓ Personaliza fácilmente los ajustes de campaña

**Integra Promocionar con TikTok Ads Manager para acceder a más beneficios!**

- ✓ Objetivos centrados en la conversión
- ✓ Panel unificado de campañas e informes
- ✓ Facturación simplificada



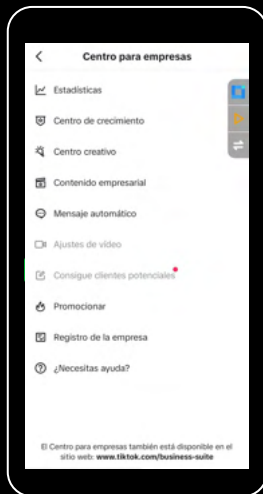
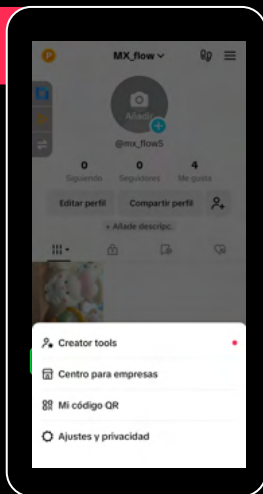
# ¿Cómo ingreso a Promocionar?

Existen varias formas de ingresar a Promocionar:

## Centro para empresas

Desde tu perfil:

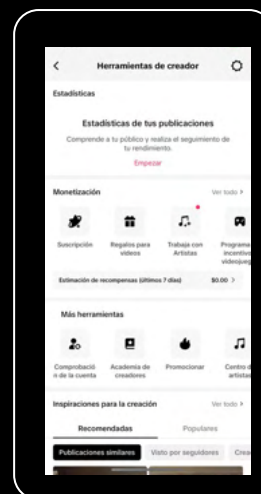
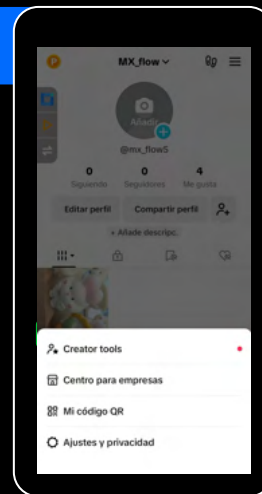
1. Pulsa
2. Pulsa "Centro para empresas"
3. Pulsa "Promocionar"



## Creator tools

Desde tu perfil:

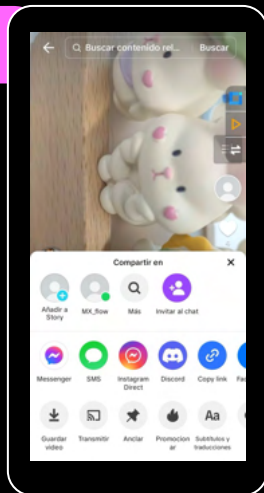
1. Pulsa
2. Pulsa "Creator tools"
3. Pulsa "Promocionar".



# ¿Cómo ingreso a Promocionar?

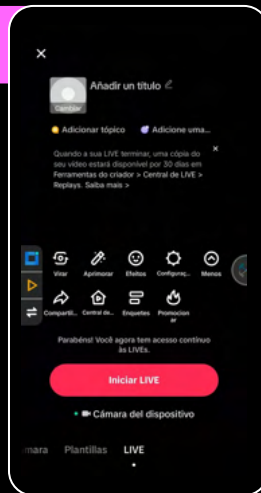
## TikTok video

1. Elige el video para promocionar
2. Pulsa 
3. Pulsa Promocionar



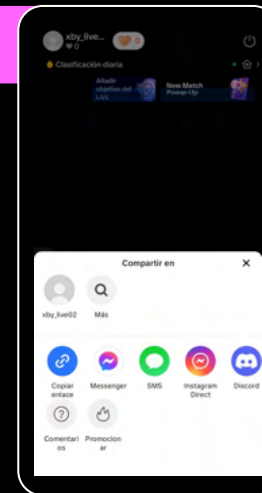
## Antes de un LIVE

1. Elige el LIVE que quieres promocionar
2. Pulsa Más en el panel de Emitir Live
3. Pulsa Promocionar



## Durante el LIVE

1. Pulsa Compartir durante el LIVE
2. Pulsa Promocionar

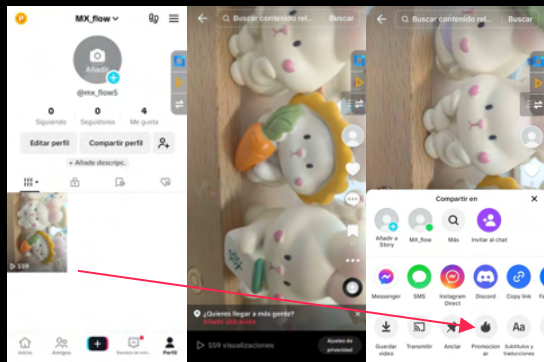


## 01 Introducción a Promocionar

# Promocionar a tu manera

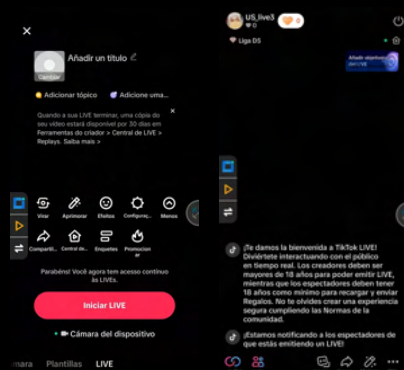
### Promocionar un video

Convierte fácilmente tu contenido existente en anuncios, lo que aumenta la visibilidad, atrae visitas a tu sitio web y mucho más.



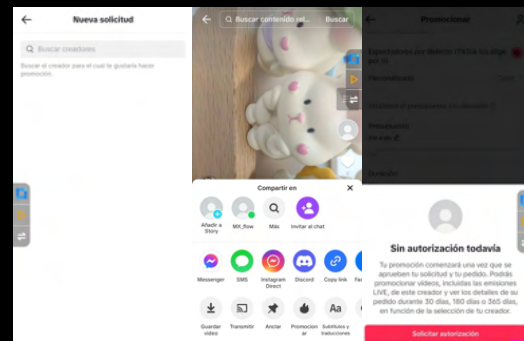
### Promocionar un LIVE

Interactúa directamente con tu audiencia en tiempo real para crear una comunidad y forjar vínculos más sólidos.



### Promocionar para otros

Usa el trabajo de otros creadores de TikTok para aprovechar el poder del contenido generado por los usuarios (UGC) y la autenticidad.





# Con múltiples objetivos publicitarios, Promocionar hace crecer tu negocio en todas las etapas.

	Parte superior del embudo	Parte inferior del embudo
<b>Objetivo</b>	Reconocimiento de marca	Conversión (ventas)
<b>Objetivo</b>	Vistas por video y vistas por transmisión LIVE Seguidores Vistas del perfil Visitas al sitio web	Compras de productos en videos y transmisiones LIVE Visitas al sitio web Mensajes Conversiones en el sitio web*

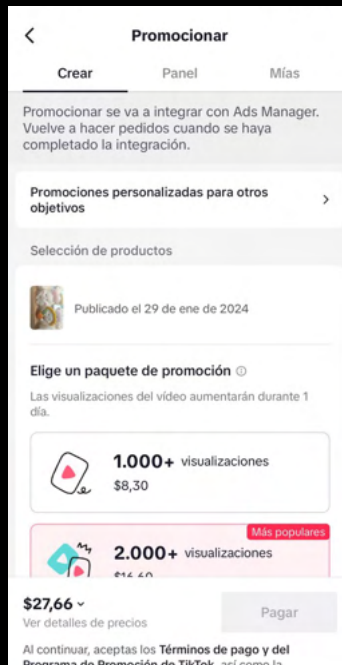
\* Disponible en el T2 con integración del Administrador de anuncios de TikTok.

# ¿Tienes poco tiempo o necesitas un impulso urgente?

[Promote pointer](#)

Los paquetes de Promocionar listos para usar, garantizan un número determinado de vistas:

- 1 Elige el número de vistas
- 2 Paga el importe correspondiente
- 3 Ve como aumentan las visualizaciones durante un día



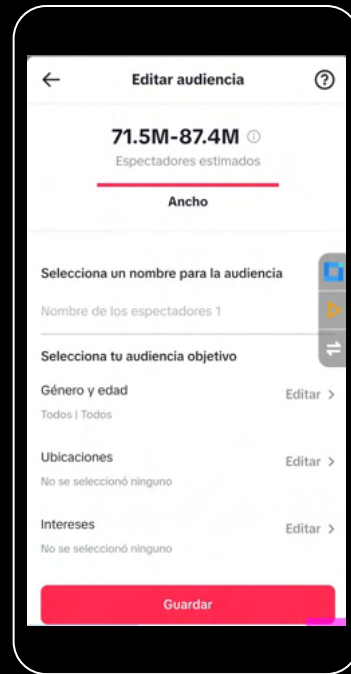
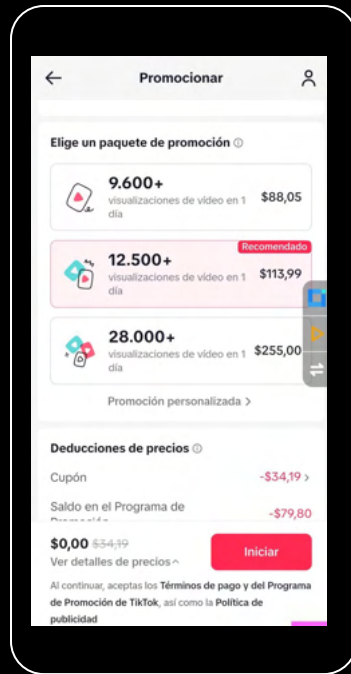
Los paquetes de Promocionar son **una vía rápida de obtener resultados de concretos de campaña.**

**Atrae más espectadores de manera** rápida, amplificando la capacidad de visibilidad y participación.

## 01 Introducción a Promocionar

Con Promocionar, puedes segmentar la audiencia que desees o **dejar que Promocionar haga el trabajo por ti** y segmentar una audiencia amplia.

Promote pointer

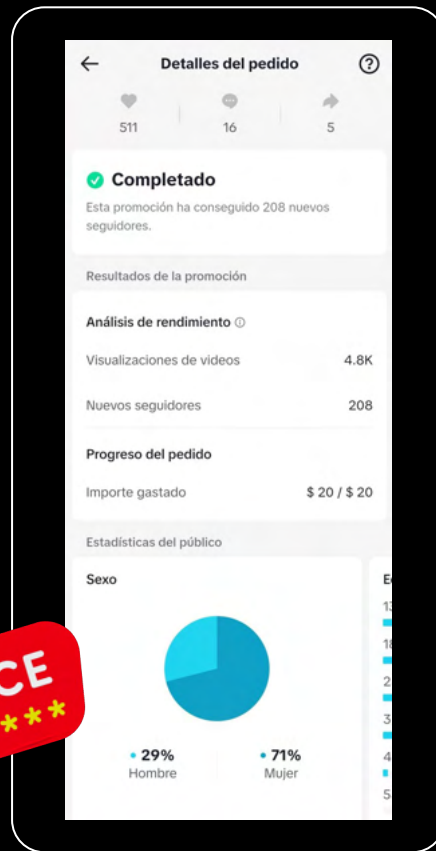


# Analiza tus datos

Obtén información sobre la audiencia y las campañas a través de informes que analizan una amplia gama de datos, como la edad, el sexo, la ubicación, entre otros.

Averigua qué funcionó y qué no en tus campañas.

Descubre cómo puedes hacer ajustes en tus campañas para mejorar el rendimiento y alcanzar tus objetivos.



# Tu asistente de marketing en la aplicación, a simple vista



## Personaliza los objetivos de la campaña

Elige entre una variedad de objetivos para impulsar los resultados, como el reconocimiento de marca, los clientes potenciales y las ventas.



## Fija un presupuesto y una duración flexibles

Pon en marcha una promoción tan breve como un día, con una inversión mínima.



## Define tu audiencia

Segmenta tu audiencia por sexo, edad, intereses y ubicación, o deja que TikTok te acerque a la audiencia más predispuesta a apreciar tu negocio.



## Aprende e itera

Obtén información valiosa de tus promociones para comprender el rendimiento de tus contenidos y aplica lo aprendido a tu futura estrategia de contenidos.

# Actualízate para tener el poder de ambas plataformas

Integra Promocionar y TikTok Ads Manager para **satisfacer mejor las necesidades de tu negocio**, desde cualquier lugar, con lo mejor de ambas plataformas!

Disfruta de la conveniencia de la aplicación, junto con **las herramientas robustas de la computadora, para el manejo y optimización de la campaña.**



**Accede a nuevos objetivos**



**Consolida la gestión de campañas e informes**



**Simplifica la facturación**



# Los beneficios de la integración

**NEW**



Visualiza todos los informes de campaña en un mismo lugar en la computadora.



Gestiona tus campañas con facilidad desde el móvil o la computadora.



Disfruta de un fondo común y recarga fácilmente tu saldo de Promocionar.



Descubre información detallada y optimiza el rendimiento con el Pixel.



Accede a los objetivos de conversión de la parte inferior del embudo.\*



Experimenta la comodidad del pago automático.\*\*

\* Próximamente

\*\* Solo disponible para usuarios seleccionados



# 02

## Prácticas recomendadas de Promocionar





# ¿Todo listo para iniciar tu camino en Promocionar?

Estas son nuestras recomendaciones y prácticas recomendadas para aprovechar el poder de Promocionar:



**En primer lugar, el reconocimiento de marca: lleva tráfico a tu página.**

**Después, utiliza Promocionar para otros y para transmisiones LIVE, a fin de diversificar tu contenido y ampliar tu audiencia.**



**Por último, impulsa tus ventas!**



# Amplifica tu presencia

Para establecer la historia de tu marca y aumentar el reconocimiento de marca sobre tu negocio, deja que Promocionar te dé un empujón.

¿Por qué crear nuevos anuncios desde cero cuando puedes sacar más provecho de tus videos existentes?

Escoge uno de tus videos de mayor rendimiento y utiliza Promocionar para que llegue más lejos.



## Primeros pasos

### 1 Elige un video

Elige videos que ya hayan tenido un buen rendimiento (con muchos "Me gusta", comentarios o compartidos).

### 2 Crea un grupo de anuncios

En las primeras etapas, recomendamos utilizar **[Más vistas por video]/[Más vistas por transmisión LIVE]** para impulsar el tráfico y la participación.

### 3 Define tu segmentación

Si tienes un presupuesto limitado y no sabes con certeza cuál es tu audiencia, utiliza la sugerencia de audiencia predeterminada de TikTok para tener un mayor alcance.

# Amplía tu audiencia

A continuación, utiliza Promocionar para crear tu audiencia y aumentar el número de seguidores. [Consigue esa base de clientes fieles!



## Primeros pasos

1

### Busca variedad

Elige unos cuantos videos o transmisiones LIVE con distintos contenidos para atraer a personas con distintos intereses.

2

### Mezcla y combina objetivos

- A. Selecciona diferentes objetivos de Promocionar con diferentes videos.
- B. Observa tus datos y experimenta para ver qué funciona mejor.
- C. Distribuye tu presupuesto entre objetivos. Invierte la mayoría en **[Más seguidores]** y el resto en **[Más vistas por video]** para poner a prueba nuevos contenidos.

3

### Ajusta tu presupuesto y tus objetivos

Amplía paulatinamente la duración de los anuncios para ampliar tu presencia. Prueba diferentes combinaciones de segmentación de intereses para encontrar clientes.

# Impulsa más ventas

Una vez que hayas hecho crecer tu cuenta, establecido tu base de audiencia y configurado tu TikTok Shop o sitio web de la tienda, es hora de centrarse en aumentar las ventas y los ingresos mediante Promocionar.

1000%



## Primeros pasos

### 1 Selección del objetivo publicitario

**Para negocios en línea:** lleva tráfico directamente a tu propio sitio web y consigue nuevos clientes con **[Más visitas al sitio web]**. Segmenta a los clientes de mayor intención con las conversiones de la parte inferior del embudo.\*

**Para vendedores de TikTok Shop:** impulsa las ventas con **[Más compras de productos]**, que puede utilizarse a través de video o transmisión LIVE.

### 2 Opciones de segmentación

Si ya conoces los datos demográficos de tus clientes objetivo, prueba utilizar diferentes combinaciones de segmentación, como **sexo**, **edad**, **intereses** y **geosegmentación**, para atraer a más clientes potenciales.

\* Disponible en el T2 con integración del TikTok Ads Manager.

# Consejos profesionales extra



- ✓ **Prueba con un período de promoción más largo** ( $\geq 3$  días o más) para obtener los mejores resultados (con un presupuesto suficiente).
- ✓ Utiliza Promocionar **al menos una vez a la semana** para mantener tu impulso.
- ✓ **Revisa tu informe de datos de rendimiento** para detectar oportunidades de mejorar tus campañas.

# 03

Ten éxito en  
Promocionar



# TikTok Shop



# Con Promocionar, impulsa las ventas a través de TikTok Shop

## ¿Qué es TikTok Shop?

Una solución integral para impulsar las ventas y el crecimiento de la marca que te permite vender sin complicaciones productos dentro de la aplicación.



## ¿Cómo funcionan juntos Promocionar y TikTok Shop?

- + Fomenta las compras de productos al impulsar los videos y las transmisiones LIVE, lo que amplifica el alcance y el descubrimiento.
- + Utiliza Promocionar para otros y destaca el contenido de distintos creadores, amplía tu alcance e impulsa las ventas directamente a través de los canales de los creadores afiliados.

## ¿Cómo sacar el máximo provecho de Promocionar?

- + Muestra los productos y utiliza los objetivos de la parte superior del embudo para aumentar la credibilidad de la marca.
- + Colabora con afiliados para aprovechar el poder del UGC y potenciar la autenticidad.
- + Usa transmisiones LIVE para conectar directamente con los clientes y tu comunidad.
- + Impulsa las ventas mediante una mayor exposición y participación mediante el objetivo "**Más compras de productos**" de Promocionar tanto en videos como en transmisiones LIVE.



### 03 Promocionar en acción

## Caso de éxito: Nana Hats

Nana Hats quería utilizar TikTok Shop para **ganar credibilidad, reforzar su imagen de marca** y, en última instancia, impulsar las ventas de sus dispositivos de conservación de alimentos.

### Los resultados

Los objetivos de Promocionar de la parte superior del embudo, como "**Más seguidores**", y los de la parte inferior, como "**Más clics en enlaces de producto**", llevaron tráfico a su cuenta oficial, impulsaron un aumento masivo de seguidores y consiguieron más de 1000 clics en enlaces de producto. **Promocionar ayudó a construir la imagen de marca y a impulsar las ventas**, al tiempo que potenció los contenidos y mantuvo el impulso.

**+260 K**

vistas por video

**+30 K**

seguidores

**+1000**

clics en enlaces  
de producto

Consulta el caso de estudio completo aquí:

**Nana Hats**



### 03 Promocionar en acción

# Caso de éxito: Wyze

Wyze quería llegar a nuevas audiencias y monetizar aún más la presencia en TikTok de su empresa de cámaras y dispositivos domésticos inteligentes. La marca hizo un uso extensivo de Open Plan, el programa de ventas por afiliación de TikTok Shop, y proporcionó muestras a los creadores, que hicieron UGC específico de un producto y recibieron comisiones por las ventas que generaron sus videos.

## Los resultados

Conscientes de que las audiencias más jóvenes estaban insensibilizadas a la publicidad tradicional, Wyze encontró videos UGC auténticos y de alta calidad y luego utilizó el objetivo "Más enlaces de producto" de Promocionar para conducir a los usuarios a su TikTok Shop. Aprovechando la capacidad de Promocionar de impulsar los videos de otros creadores, Wyze solía conseguir entre un 5 % y un 10 % de conversiones en esos videos promocionados.



Consulta el caso de estudio completo aquí:



# Belleza y cuidado de la piel



# Accede a la comunidad de entusiastas de la belleza en TikTok mediante Promocionar

## Consejo para la creación de contenidos

Muestra tus productos específicos de belleza y cuidado de la piel, ya sea con

- El unboxing (desempaqué) de un producto
- Una mirada detrás de cámaras de la producción
- Una demostración del antes y del después con resultados impresionantes!



## ¿Cómo puedes triunfar de forma orgánica?

- + Asóciate con creadores del sector de la belleza en TikTok a través de Creator Marketplace de TikTok para crear atractivos contenidos UGC que demuestren la eficacia de tu producto.
- + Haz transmisiones en vivo para crear y reforzar tu comunidad de seguidores y de clientes potenciales. Responde directamente a las preguntas, ofrece un trato de excelencia y muestra la eficacia de tu producto en tiempo real.

## ¿Cómo sacar el máximo provecho de Promocionar?

- + Utiliza el objetivo "**Más vistas por video**" de Promocionar para impulsar el contenido de los creadores afiliados y conseguir más alcance y atención.
- + Si vendes productos en TikTok Shop, utiliza "**Más compras de productos**" para impulsar las ventas a través de tu propio contenido y de tus creadores afiliados.
- + Aprovecha las opciones de segmentación personalizada de Promocionar para llegar a grupos específicos. Usa la segmentación por intereses de "Belleza y cuidado personal" para acceder a clientes potenciales ya interesados en tu nicho.

### 03 Promocionar en acción

# Caso de éxito: Alluora

Esta ambiciosa marca de productos para el cuidado de la piel **tenía como objetivos promover la conciencia de marca, el crecimiento de la comunidad y las ventas**. Para atraer más miradas hacia sus productos, se valieron de una estrategia de marketing de afiliación y de extensas transmisiones LIVE, a veces transmitiendo hasta 12 horas al día.

## Los resultados

En los primeros meses de venta en TikTok Shop, Alluora registró ventas masivas y consiguió más de 1000 clientes. Promocionar le permitió a la marca centrarse en la creación de videos informativos y entretenidos, a la vez que incrementó enormemente el número de vistas por videos, seguidores y conversiones.



\$ **+19 K**

USD en GMV

**+400**

clics en enlaces de producto

**+48 K**

espectadores de transmisión LIVE

Consulta el caso de estudio completo aquí:

**Alluora**

### 03 Promocionar en acción

# Caso de éxito: Dr. Michael Ang

Cuando el dermatólogo Dr. Michael Angriawan abrió la clínica Mikaderma, necesitaba **impulsar la visibilidad de su marca**, sobre todo con el lanzamiento de su línea de cuidado de la piel. Recurrió a Promocionar para ampliar el alcance de su audiencia e impulsar el crecimiento al enviar más tráfico a su TikTok Shop.

## Los resultados

Promocionar ayudó al Dr. Angriawan a encontrar una audiencia masiva para sus videos, y la participación de su audiencia creció exponencialmente. También sextuplicó las ventas, lo que le permitió crear ocho nuevas líneas de productos y abrir dos nuevas clínicas.

**+3.2 millones**

vistas por video

**+500 K**

clics en enlaces de producto en 10 meses

**6 veces**

de incremento en las ventas

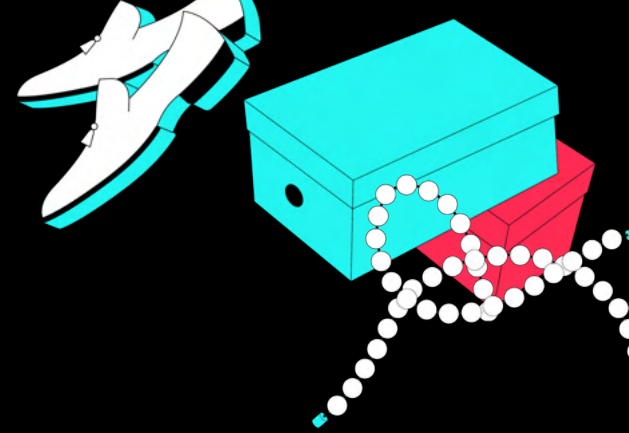
Consulta el caso de estudio completo aquí:

[Dr. Michael Ang](#)





# Moda y venta minorista



# Llega a los compradores potenciales de tu marca de moda, tanto en persona como en línea.

Publica una combinación de contenidos que se basen en productos y consejos y trucos sobre estilismo de moda para conseguir menos "venta agresiva" y más sensación de autenticidad nativa de TikTok



## ¿Cómo sacar el máximo provecho de Promocionar?

- + Utiliza "Más seguidores" para ampliar tu base de seguidores y aumentar la credibilidad de tu marca.
- + Una vez que hayas creado una comunidad activa, utiliza objetivos de la parte inferior del embudo, como "Más visitas al sitio web", para llevar tráfico al sitio web de tu tienda y convertir a los seguidores que se interesen en clientes que compren.
- + Aprovecha la segmentación personalizada de Promocionar para enviar afluencia de público a tu tienda física. Ahora puedes segmentar geográficamente por estado y ciudad.
- + Si tu marca en línea tiene restricciones de envío y entrega, utiliza las funciones de segmentación geográfica de Promocionar para llegar a tu base ideal de clientes.
- + Ejecuta campañas de Promocionar que se centren en atraer la atención y las ventas durante momentos de temporada clave, por ejemplo, eventos de comercio electrónico como el Hot Sale o el Buen Fin, para llegar a aquellos consumidores con intención de compra.



### 03 Promocionar en acción

# Caso de éxito: Lady Black Tie

Esta tienda de vestidos deseaba ampliar el acceso a sus magníficos diseños más allá de su sede de Massachusetts. Necesitaban que Promocionar los ayudara a conseguir un crecimiento de nivel superior y a correr la voz tanto a nivel local como nacional, con el fin de aumentar el número de seguidores y potenciar las ventas.

## Los resultados

Los clientes le dicen constantemente a Lady Black Tie que encontraron la marca a través de TikTok. El increíble aumento de las ventas gracias a Promocionar los hizo pasar de una tienda de 74 metros cuadrados a un almacén de 1,115 metros cuadrados en tan solo dos años, lo que cambió por completo su negocio.

**+42 K**

seguidores

**+400 K**

vistas por video

**510 %**

incremento anual de las ventas de vestidos

Consulta el caso de estudio completo aquí:

[Lady Black Tie](#)



### 03 Promocionar en acción

# Caso de éxito: Dranatha Shoes

Esta marca propiedad de mujeres, Dranatha Shoes, quería sobresalir en un mercado tan saturado como el indonesio. Para aventajar a la competencia, recurrieron a Promocionar a fin de conseguir más seguidores, vistas por videos y compras de productos.

## Los resultados

La marca obtuvo resultados al empezar a utilizar Promocionar, con un significativo incremento del número de seguidores, que representó casi el 95 % del total de sus seguidores. También registraron un incremento de las vistas por videos y de las ventas, lo que les llevó a prever un incremento de las ventas del 50 % a finales de año.



**+642 K**  
seguidores

**+2.8 millones**  
clics en enlaces  
de producto

**+19 millones**  
vistas por video

Consulta el caso de estudio completo aquí:

[Dranatha Shoes](#)



# Medios y entretenimiento



# Lleva tu carrera al siguiente nivel con Promocionar

## Consejo profesional

**Haz transmisiones LIVE con cierta frecuencia para mostrar tu talento musical y artístico, además de conectar directamente con tus seguidores en tiempo real.**



## Libera el poder de Promocionar y de LIVE

- + Utiliza Promocionar para atraer a más espectadores a tu transmisión LIVE. Para llevar tus transmisiones LIVE al siguiente nivel:
  - Impulsa todo el tiempo tus transmisiones LIVE a lo largo de la sesión para mantener un número constante de espectadores.
  - Segmenta distintos usuarios para encontrar las audiencias adecuadas para distintos temas.
- + Utiliza el objetivo "**Más seguidores**" de Promocionar para llevar tu cuenta de 0 a 1 y llegar a los 1000 seguidores y así poder empezar a transmitir en vivo en TikTok y construir tu comunidad de seguidores involucrados.
- + Utiliza el objetivo "**Más visitas al sitio web**" para llevar tráfico a tu sitio web y aumentar la venta de entradas, las suscripciones y mucho más.
- + Aprovecha la capacidad de geosegmentación de Promocionar Segmenta a los espectadores de los lugares donde llevas a cabo eventos o espectáculos presenciales.

### 03 Promocionar en acción

## Caso de éxito: Chris Mitchell Jazz

El aclamado saxofonista de jazz Chris Mitchell se propuso aumentar su presencia en las redes sociales y atraer visitas a su sitio web. Con Promocionar, pudo definir objetivos publicitarios específicos, personalizar su audiencia objetivo e impulsar el rendimiento de sus transmisiones LIVE.

### Los resultados

Chris no tardó en comprobar un incremento de la audiencia mundial de sus transmisiones LIVE, así como un incremento de suscriptores al sitio web que superó los estándares de otras plataformas. Promocionar fue responsable del 40 % de sus "Me gusta", lo ayudó a ganar nuevos seguidores y le supuso un repunte general de las ventas.

**+17 %**

suscriptores al  
sitio web

**+104 K**

vistas por video

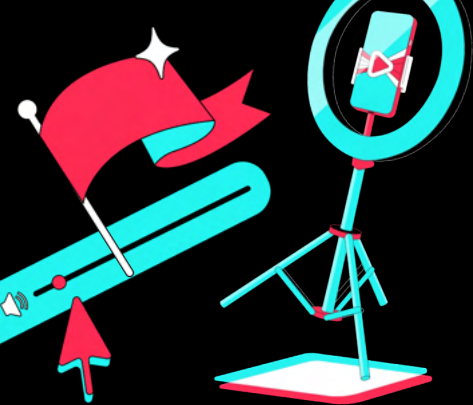
**+3000**

visitas a la página  
de destino



Consulta el caso de  
estudio completo aquí:

[Chris Mitchell Jazz](#)



# Servicios



# Genera clientes potenciales para tu negocio con Promocionar

## Consejo profesional

**Experimenta con diversos formatos, como video, transmisión LIVE y carrusel, para averiguar qué contenido tiene más eco entre tu audiencia objetivo.**



## ¿Cómo sacar el máximo provecho de Promocionar?

- + Utiliza los objetivos de la parte superior del embudo de Promocionar, como **"Más vistas por video"** y **"Más seguidores"**, para mantener el impulso en contenidos permanentes como estrategia general, consejos y trucos y qué hacer y qué no hacer para tu nicho específico.
- + Utiliza los objetivos de la parte inferior del embudo de Promocionar en contenidos que representen directamente tu marca y tus servicios.
- + Utiliza **"Más mensajes"** para generar clientes potenciales desde Promocionar y envía clientes potenciales y oportunidades directamente a tus mensajes directos de TikTok!

### 03 Promocionar en acción

## Caso de éxito: Beamed Media

Todd Collins, consultor estratégico y experto en marketing de Beamed Media, quería seguir **expandingo su marca personal mediante el crecimiento de sus seguidores en TikTok**. Eligió Promocionar para establecer objetivos publicitarios específicos, personalizar su audiencia y potenciar sus apariciones diarias en transmisiones LIVE.

### Los resultados

Al usar Promocionar, Todd consiguió un gran crecimiento de las vistas por video y de las visitas a la página de destino, así como un incremento de los espectadores de su sesión LIVE. Estos incrementos ayudaron a aumentar los ingresos globales de su empresa y le abrieron oportunidades y conexiones globales que siguen dando dividendos.

**+233 K**

vistas por video

**+6000**

visitas a la página  
de destino

**+36 K**

"me gusta"



Consulta el caso de estudio completo aquí:

[Beamed Media](#)





NICE

# Gracias



# Exención de responsabilidad

Este documento pertenece a TikTok Inc. y TikTok Inc. lo preparó exclusivamente con propósitos informativos. Quien reciba este documento debe mantenerlo, así como cualquier información que este contenga, bajo confidencialidad estricta y no tendrá derecho de distribuir, exhibir, aprovechar o utilizarlo de cualquier otra forma para ningún propósito diferente que el de revisar la información que aquí proporciona TikTok Inc. Por el presente, quien reciba este documento declara y garantiza que no publicará ni distribuirá públicamente este documento ni ninguno de sus elementos a través de ningún medio para ninguna finalidad. Quien reciba este documento reconoce que la información contenida en él solo es ilustrativa y que no dispone de licencia para distribuirla públicamente. Ni TikTok Inc. ni ninguna de sus filiales ni sus respectivos directores, gerentes, empleados o agentes (a los que, de forma colectiva, denominaremos "TikTok") afirman ni garantizan en modo alguno, de forma expresa ni implícita, que la información contenida en este documento sea precisa o completa, y no asumen ninguna responsabilidad, obligación ni compromiso en relación con dicha información. TikTok renuncia expresamente a cualquier tipo de responsabilidad que pueda derivarse de este documento y no se responsabiliza de ningún error u omisión que pueda contener. TikTok no asume ninguna obligación ni se responsabiliza de actualizar ninguna información que contenga este documento. El rendimiento pasado no garantiza ni predice el rendimiento futuro.