

Actualización de resultados de empresas ya presentadas

Introducción: Crónica de un Mercado en Tensión – Resultados, Expectativas y Realidad

Bienvenidos a una de las semanas más vertiginosas del calendario financiero. Si alguna vez has sentido que la Bolsa es un lugar donde la lógica parece tomarse vacaciones, este análisis es para ti. Nos encontramos en pleno corazón de la **temporada de resultados**, ese momento crítico donde las empresas más influyentes del planeta —desde los gigantes tecnológicos del NASDAQ hasta los pilares del lujo en París o el sector energético español— abren sus libros y confiesan cómo les ha ido realmente.

En las próximas líneas, no solo vamos a desgranar cifras de ingresos y beneficios. Vamos a entrar en las **Conference Calls** para entender qué dicen los CEOs cuando los micrófonos están abiertos y qué es lo que realmente preocupa a los analistas.

¿Por qué debes leer hasta el final?

Esta no es una simple lista de números. A medida que avances en este artículo, descubrirás un fenómeno fascinante y, a veces, frustrante: **la desconexión entre el éxito empresarial y el precio de la acción**. Veremos cómo empresas con resultados "impecables" han sido castigadas con caídas de doble dígito, y cómo otras, en plena reestructuración, han sido premiadas por su claridad estratégica.

Para navegar con éxito en estos mares de volatilidad, es imprescindible separar el **ruido** de la **señal**. Por eso, te invito a que no pierdas detalle de cada actualización, ya que cada una de ellas construye el camino hacia nuestra **conclusión final y tabla comparativa**, donde sintetizamos la verdadera lección de esta temporada: por qué el conocimiento profundo de una compañía es tu mejor escudo contra el miedo y la irracionalidad del mercado.

Prepárate para un viaje que recorre desde la precisión de los semiconductores en Taiwán hasta el pulso del consumo en las tiendas de Inditex. **El diablo está en los detalles, y aquí los tenemos todos.**

Trigano (EPA:TRI).

Tal como comentamos, la compañía presentó sus cifras de ventas del **primer trimestre fiscal 2026** (periodo de septiembre a noviembre de 2025) el pasado **6 de enero de 2026**, y sus resultados anuales completos de 2025 a finales de noviembre.

1. Comparativa de Resultados: ¿Mejores o peores?

Los resultados han sido **mixtos**, con una recuperación en volumen pero por debajo de las expectativas del mercado:

- **Ventas al alza:** Los ingresos del Q1 alcanzaron los **833,4 M€**, un **8,3% más** que el año anterior. Esto es positivo porque rompe la tendencia de estancamiento.
- **En qué han mejorado:** El crecimiento se debió principalmente al aumento de la producción de **autocaravanas** (+7,1% en términos comparables) y un repunte fuerte en **caravanas** (+13,4%) por la necesidad de los distribuidores de reponer inventario.

Además, la adquisición de **Bio Habitat** disparó el segmento de casas móviles en términos absolutos.

- **En qué han decepcionado:** A pesar de crecer, la cifra quedó **por debajo de las estimaciones** de los analistas (que esperaban unos 880 M€). El crecimiento orgánico (5,3%) fue menor al 7,5% previsto. El negocio de accesorios y remolques también mostró debilidad.

2. Reacción de la Acción

- **Comportamiento:** Tras la presentación de ventas el 6 de enero, la acción **cayó más de un 2%**.
- **El Motivo:** El mercado "castigó" el **incumplimiento de las expectativas (miss)**. Aunque la empresa crece, los inversores temen que el ritmo de recuperación del consumo privado sea más lento de lo esperado y que la integración de Bio Habitat no esté aportando tanto volumen inmediato como se proyectaba.

3. Conference Call y Visión del CEO (Stéphane Gigou)

En sus intervenciones, el CEO ha mantenido un tono **optimista pero realista**:

- **Resumen de la llamada:** Gigou destacó que la empresa está operando con una **cartera de pedidos sólida** y que las ferias de otoño confirmaron que el interés europeo por el caravanning sigue intacto. Explicó que la caída en ventas al público directo se debió a que tenían menos stock de "fin de serie" para liquidar, lo cual, paradójicamente, protege los márgenes.
- **Estimación de futuro:** Trigano prevé una **"mejora marcada"** de los beneficios para el conjunto de 2026. Esperan que la normalización de los inventarios en los concesionarios y una mejor utilización de la capacidad de sus fábricas eleven la rentabilidad.
- **Sentimiento: Optimista.** La dirección confía en que lo peor del ciclo de tipos de interés altos ya ha pasado y que la demografía (el envejecimiento de la población "baby boomer" con alto poder adquisitivo) sigue siendo un viento de cola estructural para el sector.

Análisis de BME:ITX (Inditex)

Como la siguiente empresa en tu lista es Inditex, aquí tienes el análisis de sus últimos resultados publicados (correspondientes al **tercer trimestre de 2025**, presentados el 3 de diciembre de 2025).

¿Cómo han ido los resultados? (Comparativa)

Han sido **sustancialmente mejores** que los anteriores y han superado las expectativas del mercado:

- **Cifras récord:** El beneficio neto en los primeros 9 meses aumentó un **3,9%** (4.622 M€), pero lo más relevante fue el **tercer trimestre estanco**, donde el beneficio saltó un **9%** (1.831 M€), el mejor 3T de su historia.

- **Por qué mejores:** Inditex ha logrado vender más con menos inventario. Sus ventas crecieron un **4,9%** en el trimestre (hasta 9.814 M€), pero su **margen bruto subió hasta el 62,2%**, lo que demuestra una capacidad asombrosa para no depender de rebajas y mantener precios "premium".
- **Contraste:** A principios de 2025 el crecimiento parecía ralentizarse, pero este último informe confirmó una **reaceleración** del negocio.

Reacción de la acción

- **Comportamiento:** El día de la presentación, la acción de Inditex **se disparó casi un 9%** en el IBEX 35.
- **Motivo:** El mercado no solo celebró el beneficio récord, sino sobre todo el **dato adelantado de ventas del cuarto trimestre** (noviembre), que crecieron un **10,6%**. Esto eliminó cualquier miedo a una Navidad floja y llevó a la acción a buscar sus máximos históricos (por encima de los 54-55€).

Resumen de la Conference Call y CEO (Óscar García Maceiras)

- **Puntos clave:** El CEO destacó que el modelo de "tienda física + online" está totalmente integrado y que la logística es ahora más eficiente que nunca. Mencionó que las colecciones de otoño-invierno han tenido una "excelente acogida".
- **Estimación de futuro:** La compañía mantiene su previsión de un margen bruto estable (variación de +/- 50 puntos básicos) y un plan de inversiones de 1.800 millones de euros para seguir expandiendo su capacidad logística y tecnológica.
- **Sentimiento: Extremadamente optimista.** Maceiras subrayó que ven "grandes oportunidades de crecimiento futuro" en todos sus mercados, especialmente en EE.UU., donde siguen ganando cuota de mercado.

Meta Platforms

El análisis detallado de los últimos resultados de **Meta Platforms** presentados el pasado **28 de enero de 2026**.

1. Comparativa de Resultados: ¿Mejores o peores?

Los resultados han sido calificados unánimemente como **extraordinarios**, superando ampliamente las expectativas de Wall Street en todas las métricas clave:

- **Ingresos de récord:** Alcanzaron los **59.890 millones de dólares**, lo que supone un crecimiento del **24%** respecto al mismo trimestre del año anterior. Esto superó los 58.400 millones que esperaba el mercado.

- **Beneficio por Acción (BPA):** Fue de **8,88 \$**, un **11% más** que el año anterior y muy por encima de los 8,20 \$ previstos por los analistas.
- **En qué han mejorado:** Meta ha logrado capitalizar la temporada navideña con una demanda publicitaria "récord". Además, la implementación de la IA en sus algoritmos de recomendación ha aumentado el tiempo de permanencia en Reels y ha mejorado drásticamente la eficacia de los anuncios (permitiendo cobrar más por ellos).
- **Puntos de atención:** A pesar de los beneficios, los **gastos totales subieron un 40%** debido a la masiva inversión en centros de datos y talento para IA. Sin embargo, el mercado ha aceptado este gasto porque los ingresos están creciendo lo suficiente como para compensarlo.

2. Reacción de la Acción

- **Comportamiento:** Tras la publicación de los resultados y la posterior llamada con analistas, la acción se disparó cerrando con una **subida de entre el 7% y el 10%**.
- **El Motivo:** El principal catalizador no fueron solo las cifras pasadas, sino la **guía de ingresos para el próximo trimestre (Q1 2026)**. Meta proyecta ventas de hasta 56.500 millones de dólares, una cifra muy superior a lo que los inversores habían modelado. Esto demostró que el gigante no solo es rentable, sino que sigue creciendo a ritmos de empresa mucho más pequeña.

3. Conference Call y Visión del CEO (Mark Zuckerberg)

- **Resumen de la llamada:** Zuckerberg se mostró más enfocado que nunca en la **"Superinteligencia Personal"**. Destacó que ya tienen más de **3.500 millones de usuarios diarios** activos en sus aplicaciones (Facebook, Instagram, WhatsApp) y que la IA ha pasado de ser una promesa a ser el motor principal del negocio.
- **Estimación de futuro:** Meta ha anunciado un plan de inversión (Capex) agresivo para 2026 de entre **115.000 y 135.000 millones de dólares**, destinado casi íntegramente a infraestructura de IA. Zuckerberg también adelantó que los nuevos modelos de lenguaje y los "agentes de IA" empezarán a ser visibles para los usuarios en los próximos meses.
- **Sentimiento: Extremadamente optimista.** El mensaje de Zuckerberg fue claro: Meta está ganando la carrera de la IA aplicada al consumidor. Además, por primera vez, sugirió que las pérdidas operativas de *Reality Labs* (el metaverso) podrían empezar a estabilizarse este año para empezar a reducirse en el futuro.

Aquí tienes los motivos por los que la acción está corrigiendo tras el "subidón" de los resultados:

El clásico escenario de **"compra con el rumor, vende con la noticia"**, pero en el caso de Meta esta semana (febrero de 2026) han confluído tres factores específicos que explican por qué la euforia inicial se ha enfriado.

1. El "Vértigo" por el Gasto en IA (Capex)

Aunque inicialmente el mercado celebró que Meta está ganando mucho dinero, al analizar la letra pequeña de la *conference call*, los analistas se han quedado algo "fríos" con la cifra de inversión.

- **El motivo:** Zuckerberg anunció un gasto de capital (Capex) para 2026 de entre **115.000 y 135.000 millones de dólares**. Para que te hagas una idea, es casi el doble de lo que gastaban hace un par de años.
- **La duda:** Algunos inversores temen que, aunque la IA mejora el negocio publicitario hoy, el nivel de gasto necesario para mantenerse en la carrera es tan masivo que terminará canibalizando los márgenes de beneficio a medio plazo.

2. Factores Externos: Geopolítica y Macroeconomía

Esta semana no ha sido fácil para el sector tecnológico en general (el Nasdaq ha estado bajo presión):

- **Tensiones en Oriente Medio:** Las noticias sobre incidentes navales entre EE.UU. e Irán (como el derribo de drones reportado ayer) han provocado un movimiento de **aversión al riesgo**. Los inversores suelen vender activos de crecimiento (como Meta) para refugiarse en valores más defensivos o en oro cuando suena el ruido de sables.
- **Cierre de Gobierno en EE.UU.:** La incertidumbre política en Washington hasta la resolución del reciente amago de cierre gubernamental ha generado volatilidad extra en los índices donde Meta tiene un peso enorme.

3. Amenaza Competitiva: El factor Anthropic

Ayer, **Anthropic** (uno de los grandes rivales en IA) presentó una nueva herramienta de automatización que el mercado ha interpretado como una amenaza directa a la eficiencia de los modelos actuales de Meta y Google. Esto ha reactivado el miedo a que, por mucho que Meta invierta, la disrupción en el sector de la IA sea tan rápida que ninguna ventaja competitiva sea definitiva.

Resumen de la situación

La bajada de esta semana **no se debe a que los resultados fueran malos** (fueron excelentes), sino a una combinación de **toma de beneficios** tras tocar máximos y un entorno externo (geopolítica y competencia en IA) que invita a la cautela.

En pocas palabras: Meta ha demostrado que sabe monetizar la IA mejor que nadie, pero ahora tiene que demostrar que puede hacerlo sin que la factura de las "máquinas" (los servidores y chips) se coma todo el pastel.

Kelly Partners Group (ASX:KPG)

Aquí tienes el análisis detallado de su informe semestral (H1 2026):

1. Comparativa de Resultados: ¿Mejores o peores?

Los resultados han sido calificados como **decepcionantes en cuanto a rentabilidad**, a pesar de un crecimiento robusto en la parte alta de la cuenta de resultados:

- **Ventas (Revenue):** Han seguido creciendo con fuerza, situándose en un rango de aumento del **22-25%** respecto al año anterior. Este crecimiento sigue impulsado principalmente por su agresiva estrategia de adquisiciones (crecimiento inorgánico).
- **Beneficio Neto (NPAT):** Aquí es donde está el problema. El beneficio neto atribuible ha sufrido una **caída significativa (superior al 60% en términos comparables)** respecto al mismo periodo del año anterior.
- **¿Por qué han sido peores?** El principal motivo es el **aumento de los costes operativos** derivados de su expansión internacional (especialmente en EE.UU. y Reino Unido) y el coste de la deuda. Aunque facturan más, integrar las nuevas firmas de contabilidad está resultando más caro de lo previsto, lo que ha estrechado los márgenes de beneficio de forma drástica.

2. Reacción de la Acción

- **Comportamiento:** La acción ha sufrido un duro golpe, cayendo más de un **12%** en la última sesión y tocando **mínimos de 52 semanas** (llegando a verse niveles de **5,70 - 5,90 AUD**).
- **El Motivo:** El mercado está perdiendo la paciencia con la "compresión de múltiplos". KPG cotizaba con una valoración muy alta (PER por encima de 70x) esperando un crecimiento de beneficios que no se ha materializado en este semestre. Al ver que el beneficio cae mientras la deuda sube para financiar compras, los inversores han optado por las ventas masivas.

3. Conference Call y Visión del CEO (Brett Kelly)

- **Resumen de la llamada:** Brett Kelly, fundador y CEO, se ha mantenido fiel a su estilo de "inversor a largo plazo". Ha restado importancia a la caída del beneficio a corto plazo, insistiendo en que están construyendo una **"firma de 100 años"**. Ha destacado que la retención de clientes sigue siendo del 95% y que el modelo de "Partner-Owner-Driver" sigue siendo sólido.
- **Estimación de futuro:** La compañía mantiene su objetivo de alcanzar los **210 millones de AUD en ingresos** para 2026-2027. No hay intención de volver al pago de dividendos a corto plazo, ya que prefieren usar el flujo de caja para amortizar deuda y seguir comprando competidores.
- **Sentimiento: Cautelosamente optimista (por parte de la directiva) / Pesimista (por parte del mercado).** Mientras que Brett Kelly se muestra convencido de que la escala global acabará por disparar los beneficios, el mercado teme que la empresa se esté volviendo demasiado compleja y apalancada.

Johnson & Johnson (NYSE:JNJ)

Aquí tienes el análisis detallado de **Johnson & Johnson (NYSE:JNJ)**, tras la presentación de sus resultados del cuarto trimestre y cierre de año 2025, realizada el pasado **21 de enero de 2026**.

1. Comparativa de Resultados: ¿Mejores o peores?

Los resultados de J&J han sido **sensiblemente mejores** que los del año anterior, demostrando una gran resiliencia tras la separación de su negocio de consumo.

- **Ventas al alza:** Los ingresos trimestrales (Q4) subieron un **9,1%** hasta los 24.560 millones de dólares. En el conjunto del año 2025, la facturación creció un **6%**.
- **En qué han mejorado:** El motor ha sido su división de **Medicina Innovadora** (especialmente en oncología con fármacos como *Darzalex* y *Carvykti*, que crecieron un 22%) y la división de **MedTech** (tecnología médica), que creció un 7,5% gracias a la fuerte demanda en procedimientos de electrofisiología.
- **El desafío:** Han logrado superar el "abismo de patentes" de su fármaco estrella *Stelara*, cuya competencia genérica ha empezado a erosionar ventas, pero el crecimiento de sus nuevos productos ha compensado con creces esta pérdida.

2. Reacción de la Acción

- **Comportamiento:** La acción ha tenido un inicio de año muy sólido, subiendo **más de un 10% en lo que va de 2026** y cotizando cerca de sus máximos históricos (en el entorno de los 218-225\$).
- **El Motivo:** El mercado ha premiado la **claridad de su futuro**. Tras años de incertidumbre por las escisiones y juicios, J&J ha presentado unas guías de crecimiento para 2026 que superan los 100.000 millones de dólares en ventas por primera vez en su historia. Los inversores ven ahora a J&J como una compañía "pura" de alto crecimiento en salud, más que como el conglomerado lento que era antes.

3. Conference Call y Visión del CEO (Joaquin Duato)

- **Resumen de la llamada:** Duato calificó el 2025 como un "**año catapulta**". Destacó que cuentan con la cartera de productos más fuerte de su historia (con 51 aprobaciones regulatorias en un solo año). Además, anunció que en 2026 planean realizar la **separación de su negocio de ortopedia**, siguiendo los pasos de la escisión de Kenvue para enfocarse en áreas de mayor margen.
- **Estimación de futuro:** Son **muy optimistas**. Estiman un crecimiento de ventas operativas del **6-7% para 2026** y un beneficio por acción ajustado de unos **11,53\$**.
- **Sentimiento:** Seguridad absoluta en su capacidad de generar caja (esperan 21.000 millones de dólares de flujo de caja libre en 2026) para seguir comprando empresas biotecnológicas.

Comparación con Kenvue (KVUE)

La diferencia de rendimiento entre la matriz y su escisión ha sido drástica:

- Mientras que **J&J (Innovative Medicine)** vuela en bolsa, **Kenvue (Consumo: Listerine, Tylenol, etc.)** ha tenido un inicio muy difícil como empresa independiente. Sus ventas han estado prácticamente planas o cayendo ligeramente (-4% en algunos trimestres), y sus márgenes se han visto presionados por los costes de publicidad y la entrada de marcas blancas.
- **Resultado:** J&J ha demostrado que se quedó con la parte "premium" y de crecimiento, mientras que Kenvue está ahora bajo la presión de **inversores activistas** (como Starboard Value) que exigen cambios drásticos para recuperar la rentabilidad.

El tema de los Polvos de Talco (Litigios)

A pesar de los buenos resultados financieros, el frente legal sigue siendo el gran "punto negro":

- **Última hora:** Justo en enero de 2026, un jurado en Maryland impuso a J&J una condena de **1.500 millones de dólares** a favor de una mujer con mesotelioma. Es una de las mayores multas individuales hasta la fecha.
- **Situación actual:** Hay más de **67.000 demandas** acumuladas. J&J ha intentado tres veces usar la vía de la quiebra (el "Texas Two-Step") para cerrar el caso con un pago global, pero los tribunales han rechazado estos intentos recientemente.
- **Estrategia:** La empresa sigue apelando cada veredicto y mantiene que sus productos eran seguros, pero los analistas creen que J&J tendrá que reservar entre 10.000 y 15.000 millones de dólares adicionales este año para un acuerdo definitivo si quiere eliminar esta incertidumbre de su cotización.

LVMH (EPA:MC)

Para abordar **LVMH (EPA:MC)** con la profundidad que merece el líder mundial del lujo, debemos analizar los resultados anuales de 2025 (presentados el pasado 27 de enero de 2026). Estos resultados marcan un punto de inflexión tras los años de crecimiento "post-pandemia" y reflejan una **normalización del sector** que ha impactado de forma desigual a sus divisiones.

Aquí tienes el análisis detallado:

1. Comparativa de Resultados: ¿Mejores o peores?

En términos generales, han sido **peores que en 2024**, confirmando que incluso el "invencible" LVMH es vulnerable al ciclo económico. Sin embargo, hay matices importantes:

- **Ingresos y Beneficios:** La facturación total fue de **80.800 millones de euros**, lo que supone una caída del **5%** reportado (aunque solo un -1% en términos orgánicos). El **beneficio neto cayó un 13%** (10.900 M€), quedando por debajo de los 12.500 M€ del año anterior.
- **En qué han empeorado:** La rentabilidad se ha visto presionada. El margen operativo bajó del 23,1% al **22%**. Esto se debe a que, mientras las ventas se estancan, LVMH ha

seguido invirtiendo fuertemente en marketing y desfiles para mantener la deseabilidad de sus marcas, lo que ha elevado los costes fijos.

- **La nota positiva (Estabilización):** La segunda mitad del año (H2) fue mejor que la primera. El crecimiento orgánico pasó de ser negativo en el primer semestre a un **+1% en el segundo**, lo que sugiere que el grupo podría haber tocado fondo a mediados de 2025.

2. Análisis del "Lujo Aspiracional" y Segmentos

Este es el punto clave que mencionabas. LVMH está sufriendo la "**crisis del cliente aspiracional**" (aquel que compra ocasionalmente un bolso o un cinturón pero que ahora siente la presión de la inflación y los tipos de interés):

- **Moda y Marroquinería (Louis Vuitton, Dior):** Es su motor principal y sus ventas cayeron un **5% orgánico**. Marcas como Dior han sufrido más el freno del consumo en China y del cliente joven en EE. UU.
- **Vinos y Espirituosos (Moët, Hennessy):** Fue el segmento más castigado (-5% orgánico), debido a la baja demanda de Cognac en China y EE. UU. Aquí el cliente aspiracional ha sustituido el lujo por opciones más económicas.
- **Sephora (La Estrella):** La división de *Selective Retailing* fue la excepción brillante, creciendo un **4% orgánico** y disparando su beneficio recurrente un **28%**. Esto confirma el "**efecto pintalabios**": en tiempos de crisis, el consumidor deja de comprar bolsos de 3.000€ pero sigue gastando en cosmética y perfumes de alta gama de 80€.

3. Reacción de la Acción

- **Comportamiento:** El día posterior a la presentación, la acción sufrió un **fuerte retroceso de casi el 8%**, cayendo hasta el entorno de los **540 - 550 euros**.
- **El Motivo:** El mercado "castigó" tres cosas:
 1. El **incumplimiento (miss)** en el beneficio por acción (EPS), que fue significativamente menor a lo que esperaban los analistas.
 2. La **incertidumbre sobre China**, que no termina de reaccionar como se esperaba.
 3. El **tono de la directiva**, que fue mucho menos optimista que en años anteriores.

4. Conference Call y Bernard Arnault

La intervención de Bernard Arnault fue inusualmente directa y cargada de mensajes políticos y macroeconómicos:

- **Resumen de la llamada:** Arnault describió el entorno actual como "dislocado y a veces imprevisible". Destacó que, aunque las ventas son el doble que hace 10 años, el contexto geopolítico actual es el más complejo que ha visto en décadas.
- **La queja fiscal:** Sorprendió al criticar duramente las políticas fiscales de "ciertos estados" (en clara referencia a Francia), mencionando que los impuestos excesivos castigan la inversión y crean desempleo. Este mensaje "agrio" no sentó bien a los

inversores, que lo interpretaron como un aviso de que los márgenes seguirán bajo presión regulatoria.

- **Estimación de futuro:** El CEO fue muy claro: **"2026 no será un año sencillo"**. Pronostica que la primera mitad del año seguirá siendo de transición y que solo confía en una recuperación sólida a **medio plazo**.
- **Sentimiento: Cautela extrema.** No hubo promesas de crecimiento de doble dígito. LVMH se está preparando para un "invierno del lujo" donde la prioridad será defender los márgenes y la exclusividad, incluso si eso significa vender menos unidades.

Ares Management (NYSE:ARES)

Tal como acordamos, aquí tienes la actualización detallada de **Ares Management (NYSE:ARES)**, que ha presentado sus resultados del cuarto trimestre (Q4) y del año completo 2025 hoy mismo, **5 de febrero de 2026**, antes de la apertura del mercado.

1. Comparativa de Resultados: ¿Mejores o peores?

Los resultados han sido calificados como **decepcionantes en rentabilidad**, pero **históricos en crecimiento de escala**:

- **El "Miss" en beneficios:** Ares reportó un beneficio por acción (BPA) ajustado de **1,45 \$**, quedando un **15% por debajo** de los 1,71 \$ que esperaba el consenso de analistas.
- **Ingresos por debajo de lo previsto:** Los ingresos totales fueron de **1.500 millones de dólares**, un **8% menos** de lo esperado, aunque esto supuso un crecimiento del 22% respecto al año anterior.
- **En qué han mejorado (Récords operativos):** A pesar de no cumplir con las ganancias estimadas, la empresa ha batido récords de crecimiento. Los Activos bajo Gestión (AUM) subieron un **29%**, superando por primera vez la barrera de los **622.500 millones de dólares**. Además, los ingresos por comisiones de gestión (la parte más estable del negocio) subieron un 25%.
- **En qué han empeorado:** Los **gastos operativos** aumentaron un **27%**, lo que comprimió los márgenes en este trimestre y fue el principal culpable de no alcanzar el beneficio esperado por Wall Street.

2. Reacción de la Acción

- **Comportamiento:** La acción ha sufrido un fuerte correctivo, cerrando hoy con una **caída de casi el 10%** (entorno a los 130,50 \$).
- **El Motivo:** El mercado ha castigado con dureza el incumplimiento de las expectativas de beneficios. En empresas de gestión de activos alternativos como Ares, que cotizan con múltiplos de valoración altos, cualquier "miss" en el BPA se traduce en una venta masiva. Además, existe un miedo sectorial a que la IA afecte a sus carteras de inversión en software, lo que aumentó la presión vendedora.

3. Conference Call y Visión del CEO (Michael Arougheti)

A pesar de la caída en bolsa, el tono del CEO en la llamada con inversores fue **extraordinariamente positivo**:

- **Resumen de la llamada:** Arougheti calificó el 2025 como un "año excepcional" lleno de hitos estratégicos. Destacó que han recaudado más de **100.000 millones de dólares** en capital nuevo durante el año. Para calmar a los inversores, la compañía anunció un **aumento del 20% en su dividendo trimestral** (pasando a 1,35 \$ por acción), una señal clara de confianza en su flujo de caja futuro.
- **Estimación de futuro:** Para 2026, la directiva espera que la captación de fondos **iguale o supere** los niveles récord de 2025. Ven una aceleración en el despliegue de capital (inversiones) gracias a que tienen **150.000 millones de dólares** listos para invertir ("dry powder").
- **Sentimiento: Muy optimista.** La dirección se desmarcó de la volatilidad de la acción, enfocándose en que el negocio de crédito privado (su especialidad) está en su mejor momento histórico debido a que los bancos tradicionales siguen siendo cautelosos al prestar dinero.

Alphabet (NASDAQ:GOOGL),

Para **Alphabet (NASDAQ:GOOGL)**, la jornada de hoy ha sido un claro ejemplo de cómo el mercado puede reaccionar de forma negativa a pesar de presentarse cifras récord. Ayer, 4 de febrero de 2026, la matriz de Google presentó sus resultados del cierre de 2025 y, aunque superaron las expectativas, la acción se ha desplomado hoy más de un **7%**.

Aquí tienes el análisis detallado de lo ocurrido:

1. Comparativa de Resultados: ¿Mejores o peores?

En términos puramente financieros, los resultados fueron **mejores de lo esperado** ("Double Beat"), pero con matices técnicos que han generado dudas:

- **Ingresos y Beneficios:** La compañía superó el consenso de analistas tanto en ingresos totales como en beneficio neto. El motor principal fue **Google Cloud**, que sigue acelerando su crecimiento gracias a la demanda de infraestructura para IA.
- **En qué han mejorado:** La integración de la tecnología **Gemini** en sus servicios de publicidad ha permitido una mayor personalización, y proyectos como la alianza con McDonald's para "Ask Pickles" demuestran que la monetización de la IA está en marcha. Además, el uso de herramientas como **Google AI Studio** por parte de desarrolladores ha crecido exponencialmente.
- **En qué han "fallado" (según el mercado):** El crecimiento de los **ingresos publicitarios de búsqueda (Search)** fue ligeramente inferior al de su competidor Meta. Esto ha reavivado el miedo a que la IA generativa esté cambiando los hábitos de búsqueda de los usuarios más rápido de lo que Alphabet puede adaptar su modelo de negocio de anuncios.

2. ¿Por qué ha caído la acción hoy?

El desplome de hoy (un "sell-off" agresivo) se debe a tres factores principales:

1. **Gasto de Capital (Capex) masivo:** Alphabet anunció un aumento significativo en la inversión para centros de datos y chips de IA para 2026. Los inversores temen que esta carrera armamentística tecnológica erosione los márgenes de beneficio y el flujo de caja a corto plazo.
2. **Incertidumbre Legal:** Aunque los resultados fueron buenos, el sentimiento está lastrado por las batallas legales en curso. Se mantiene la preocupación por las sentencias antimonopolio, como la victoria de **Epic Games** en el caso de la Play Store, que podría forzar a Google a abrir su ecosistema y perder miles de millones en comisiones.
3. **"Vender con la noticia":** La acción venía de una racha alcista muy fuerte. Muchos inversores institucionales han aprovechado estos buenos resultados para recoger beneficios ante la falta de una guía (guidance) más agresiva para el próximo trimestre.

3. Conference Call y Visión del CEO (Sundar Pichai)

- **Resumen de la llamada:** Sundar Pichai defendió la estrategia de "IA primero", afirmando que están en medio de una transformación generacional. Destacó que más del **70% de las startups de IA unicornio** ahora utilizan la infraestructura de Google Cloud.
- **Punto clave:** Pichai restó importancia a la presión de los márgenes, asegurando que la eficiencia operativa compensará el alto Capex a medida que la IA se vuelva más eficiente de ejecutar.
- **Estimación de futuro:** La directiva se negó a dar cifras específicas de ingresos para 2026, lo cual fue interpretado por Wall Street como una señal de cautela ante la volatilidad macroeconómica y los cambios en el comportamiento del consumidor.
- **Sentimiento: Confianza tecnológica absoluta / Incertidumbre financiera.** La empresa sabe que tiene la mejor tecnología (Gemini), pero el mercado duda de si podrá mantener los márgenes de beneficio del pasado mientras se defiende de los reguladores.

La clave aquí es que Alphabet no solo batió expectativas, sino que presentó unos números **históricos** en áreas críticas. Sin embargo, lo que ha "asustado" no es lo que ganaron, sino lo que han anunciado que **van a gastar**.

Aquí tienes el detalle de por qué la presentación fue, objetivamente, **brillante** en sus cifras operativas:

1. Los "Hitos" de la Presentación (Lo que fue muy bien)

- **Ingresos de récord:** Por primera vez en su historia, Alphabet superó los **400.000 millones de dólares** de ingresos anuales. En este último trimestre (Q4), facturaron **113.800 millones** (un 18% más), superando los 111.400 que esperaba el mercado.
- **La explosión de Google Cloud:** Este es el dato más "bestia". Creció un **48%**, alcanzando los 17.700 millones de dólares. Pero lo mejor no es cuánto venden, sino cuánto ganan: el beneficio operativo de la nube se duplicó hasta los **5.300 millones**, con márgenes del 30%. Ya no es solo un buscador, es un gigante de la infraestructura.

- **Resiliencia del Buscador (Search):** Había miedo de que la IA le robara tráfico a Google, pero los ingresos por búsquedas subieron un **17%**. Sundar Pichai confirmó que las "**AI Overviews**" (los resúmenes de IA arriba de los resultados) están haciendo que la gente use Google **más veces**, no menos.
- **La alianza con Apple:** Se confirmó oficialmente que **Gemini** potenciará gran parte de las funciones de "Apple Intelligence" en un acuerdo multianual. Esto asegura que la IA de Google estará en el bolsillo de casi todos los usuarios de iPhone del mundo.
- **Waymo (Coches autónomos):** Ya no es un experimento. Anunciaron una ronda de inversión de **16.000 millones de dólares** que valora a Waymo en **126.000 millones**. Está empezando a ser tratada como una empresa gigante dentro de otra.

2. Entonces... ¿Por qué se ha desplomado hoy?

Si todo fue tan bien, ¿por qué cae? La respuesta corta es: **La factura de la IA.**

- **El susto del Capex:** Alphabet anunció que para 2026 planea gastar entre **175.000 y 185.000 millones de dólares** en inversión de capital (centros de datos y chips). Para que te hagas una idea, es **el doble** de lo que gastaron en 2025. El mercado teme que este gasto masivo destruya el flujo de caja libre a corto plazo.
- **YouTube quedó un pelín corto:** Aunque YouTube superó los 60.000 millones anuales entre anuncios y suscripciones, los ingresos por publicidad estrictamente fueron un **3% menores** de lo que los analistas más optimistas habían modelado.
- **Toma de beneficios:** La acción venía de subir un 70% en el último año. Con una noticia de gasto tan fuerte para 2026, muchos fondos han decidido que era el momento perfecto para "vender con la noticia" y llevarse las ganancias a casa.

En resumen: La empresa está más fuerte que nunca y su dominio en IA es real, pero los inversores se han asustado al ver que mantener ese dominio va a costar **una fortuna en infraestructura** este próximo año.

TSMC (NYSE:TSM)

Como bien apuntas, **TSMC (NYSE:TSM)** es el termómetro real de la tecnología mundial. El pasado **15 de enero de 2026**, la compañía presentó sus resultados del cuarto trimestre (Q4) y del cierre del año 2025, y las cifras han sido, sencillamente, **históricas**.

A diferencia de Alphabet o Meta, aquí no hubo dudas: el mercado celebró los números con una subida inmediata del **5%** tras la presentación, consolidando a TSMC como la columna vertebral de la revolución de la IA.

Aquí tienes el desglose detallado que me has pedido:

1. Comparativa de Resultados: Pulverizando las expectativas

TSMC no solo cumplió, sino que "aplastó" el consenso de los analistas en todas las métricas clave:

- **Ingresos (Revenue):** Alcanzaron los **33.730 millones de dólares** en el trimestre, un crecimiento del **25,5%** respecto al año anterior. En el conjunto de 2025, la empresa superó por primera vez la barrera de los **122.000 millones de dólares** en ventas.
- **Beneficio por Acción (EPS):** El BPA del ADR fue de **3,14 \$**, superando por mucho los **2,79 \$** que esperaba Wall Street (un "beat" del 12,5%).
- **Márgenes de Infarto:** El margen bruto subió hasta el **62,3%** (frente al 59% del año anterior). Esto demuestra que, a pesar de lo caro que es fabricar chips de 3 nanómetros (3nm), TSMC tiene un poder de fijación de precios absoluto.
- **Dominio Tecnológico:** Los chips más avanzados (7nm o menos) ya representan el **77%** de sus ingresos totales. La tecnología de **3nm** por sí sola ya genera el **28%** de toda la facturación de la empresa.

2. Reacción de la Acción: ¿Por qué subió con tanta fuerza?

A diferencia de otras tecnológicas que caen tras buenos resultados por "miedo al gasto", TSMC subió porque su gasto se interpreta como **ventas futuras garantizadas**.

- **El motivo:** El mercado reaccionó al "**Guidance**" (**previsiones**). TSMC anunció que espera que sus ingresos crezcan **casi un 30% en 2026**, una cifra muy superior al 14% que se espera para el resto de la industria de semiconductores.
- **El factor IA:** La empresa elevó su previsión de crecimiento anual compuesto (CAGR) para los ingresos relacionados con la IA a un rango de **entre el 50% y el 60%** para los próximos cinco años. Esto dio una confianza total en que el "boom" no es una burbuja pasajera.

3. Conference Call y Visión del CEO (C.C. Wei)

La llamada con inversores fue una mezcla fascinante de agresividad inversora y prudencia taiwanesa:

- **El "Récord" del Capex:** TSMC anunció una inversión en capital (Capex) para 2026 de entre **52.000 y 56.000 millones de dólares**. Es una cifra astronómica (un 30-40% más que en 2025) destinada casi íntegramente a expandir la capacidad de chips de IA y los nuevos nodos de **2nm**.
- **La frase del CEO:** C.C. Wei dejó una frase que ya es viral en el sector: "**Yo también estoy muy nervioso**". Al ser preguntado por el riesgo de invertir 56.000 millones, reconoció que "si no lo hacemos con cuidado, podría ser un desastre", pero añadió que la demanda de sus clientes (Apple, Nvidia, AMD) es tan masiva que **no tienen otra opción que construir más fábricas**.
- **Escasez persistente:** Wei confirmó que, a pesar de este gasto récord, prevé que la escasez de chips de IA continuará durante todo 2026, ya que la demanda sigue superando su capacidad de producción.

4. Estimaciones de Futuro

- **Margen Sostenible:** La dirección afirmó que ven sostenible un margen bruto del **56% o superior** a largo plazo, incluso con los costes de las nuevas fábricas en Arizona (EE. UU.) y Japón.

- **Salto al 2nm:** Confirmaron que la producción masiva de **2 nanómetros** va por buen camino para 2026, lo que les mantendrá dos años por delante de Intel y Samsung.
-

Resumen de la situación: TSMC está en una liga propia. Mientras otros sufren por el coste de la IA, TSMC es quien vende las "picas y palas" para esa mina de oro, y sus clientes se pelean por pagarle lo que sea con tal de tener sus chips.

Loar Holdings (NYSE:LOAR)

Con **Loar Holdings (NYSE:LOAR)** la situación es distinta a la de Alphabet o TSMC. Mientras que los gigantes tecnológicos acaban de presentar sus cierres de 2025, Loar presentó sus últimos resultados oficiales hace poco (Q3) y lo que ha movido la acción **estos últimos días de febrero** no han sido los beneficios, sino una **ampliación de capital y ventas de directivos**.

Es una empresa menos conocida, pero mucho más agresiva en su crecimiento. Aquí tienes el detalle de qué fue bien y qué está pasando ahora mismo:

1. Los Resultados (Lo que fue muy bien)

Aunque su informe anual (Q4 2025) se espera para finales de marzo, su última presentación de resultados fue calificada de **"impecable"** por los analistas:

- **Crecimiento Orgánico:** Las ventas subieron un **22,4%** (126,8 M\$), pero lo impresionante es que el beneficio neto se disparó un **219%**. Es una máquina de generar márgenes en nichos de defensa y aviación.
- **Márgenes de récord:** El margen EBITDA ajustado subió al **38,7%**. Para una empresa industrial, esto es una barbaridad; significa que tienen productos tan específicos que los clientes (Boeing, Airbus, el Pentágono) no tienen más remedio que pagar sus precios.
- **Revisión al alza:** No solo batieron números, sino que **elevaron sus previsiones para todo 2026**, esperando facturar hasta 550 millones de dólares.

2. El "Ruido" de esta semana (Febrero 2026)

Si miras el gráfico de estos días, verás volatilidad. Esto no se debe a que el negocio vaya mal, sino a dos movimientos financieros clave:

- **Ampliación de Capital:** Loar ha lanzado una oferta pública de **4,75 millones de acciones** este febrero. El mercado suele castigar esto a corto plazo porque "diluye" a los actuales accionistas, pero la empresa usará el dinero para pagar deuda de sus recientes compras.
- **Ventas de Insiders:** Se ha reportado que varios directivos han vendido acciones por valor de unos **240 millones de dólares**. Esto ha generado cierto nerviosismo, aunque los analistas de Goldman Sachs y Jefferies siguen manteniendo sus recomendaciones de **"Compra"** con objetivos de hasta **98 \$**.

3. La Estrategia del CEO (Dirkson Charles)

En la última llamada con inversores, el CEO fue muy claro sobre por qué son tan optimistas para 2026:

- **"M&A" (Adquisiciones):** Acaban de cerrar en enero la compra de **Harper Engineering** (\$250M) y en diciembre la de **LMB Fans & Motors**. El CEO explicó que estas empresas se integran casi de inmediato y aportan márgenes altos desde el primer día.
- **El "Backlog" (Pedidos pendientes):** La demanda de piezas para aviones comerciales y jets privados está en niveles récord. Según Charles, el mayor problema no es vender, sino fabricar lo suficientemente rápido para cubrir los pedidos que ya tienen firmados para 2026 y 2027.

En resumen: La presentación de resultados fue excelente en cuanto a **rentabilidad y eficiencia**, pero la acción está sufriendo una "digestión" pesada este febrero debido a la ampliación de capital y las ventas de los fundadores.

¿Te queda clara la diferencia entre el negocio (que vuela) y la acción (que está algo presionada por la ampliación)?

Conclusión: Cuando el Balance y el Ticker hablan idiomas distintos

Esta temporada de resultados nos deja una lección magistral sobre la psicología del mercado: **los números cuentan una historia, pero la cotización a menudo decide escribir su propia ficción.**

Hemos visto contrastes fascinantes. Por un lado, titanes como **Inditex (ITX)** o **TSMC (TSM)** han logrado alinear la excelencia operativa con el aplauso de los inversores, demostrando que cuando el crecimiento es sólido y las previsiones son claras, el mercado todavía sabe premiar el éxito. Por otro lado, nos encontramos con la "paradoja de la excelencia":

Alphabet (GOOGL) y **Meta (META)** presentaron cifras históricas, solo para ver cómo sus acciones sufrían el castigo de un mercado que ya no solo pide beneficios, sino que teme el coste de la factura tecnológica futura. O el caso de **Loar Holdings (LOAR)**, donde el negocio vuela pero la ingeniería financiera de su ampliación de capital obliga a la acción a hacer una parada técnica en boxes.

El valor de la convicción frente al ruido

La volatilidad actual —alimentada por tensiones geopolíticas, el vértigo ante la Inteligencia Artificial y el reajuste de márgenes— pone a prueba el temple de cualquier inversor. Es en estos momentos cuando se hace evidente que **invertir no es lo mismo que apostar**:

- **Conocimiento vs. Impulso:** Quien conoce los fundamentales de una empresa entiende que una caída del 7% tras un beneficio récord no es un síntoma de enfermedad, sino a menudo una oportunidad de entrada o una simple "toma de beneficios" de los grandes fondos.
- **Visión a largo plazo:** Como hemos visto en **Kelly Partners Group (KPG)** o **LVMH**, los ciclos económicos pueden nublar los resultados trimestrales, pero la confianza en la

estrategia de la directiva es lo que permite mantener la posición cuando el mar se pone picado.

En definitiva, la bolsa es un mecanismo que, a corto plazo, funciona como una máquina de votar (basada en el sentimiento), pero a largo plazo funciona como una báscula (que pesa el valor real). **No dejes que el "ruido del ticker" nuble tu juicio.** Si has hecho los deberes y confías en la solidez del negocio, recuerda que la acción siempre acaba encontrando el camino que marcan sus resultados, aunque a veces decida dar un rodeo que ponga a prueba tus nervios.

Compañía	Resultado Operativo	Reacción de la Acción	El "Porqué" de la Diferencia
Inditex (ITX)	☆ Excelente	📈 Subida (+9%)	Alineación total: resultados récord y previsiones muy fuertes.
TSMC (TSM)	☆ Histórico	📈 Subida (+5%)	La IA garantiza ventas futuras; el mercado ignora el alto gasto.
Meta (META)	☆ Excelente	📉 Bajada (Reciente)	"Vértigo" por el gasto masivo en IA y ruido geopolítico externo.
Alphabet (GOOGL)	✓ Muy Bueno	📉 Caída (-7%)	A pesar de ingresos récord, el mercado teme el coste de la infraestructura.
Loar (LOAR)	✓ Muy Bueno	📉 Caída (Volátil)	Factores financieros (ampliación y ventas de directivos), no de negocio.
J&J (JNJ)	✓ Bueno	📈 Subida (+10%)	Claridad estratégica tras el spin-off; el negocio "puro" gusta más.
Trigano (TRI)	📊 Mixto	📉 Bajada (-2%)	Crecimiento real, pero por debajo de las altas expectativas (miss).

Compañía	Resultado Operativo	Reacción de la Acción	El "Porqué" de la Diferencia
LVMH (MC)	 Peor	 Caída (-8%)	El sector del lujo se normaliza y el cliente aspiracional frena.
Ares (ARES)	 Peor (BPA)	 Caída (-10%)	Incumplimiento en beneficios (miss) y aumento de gastos operativos.
KPG (KPG)	 Decepcionante	 Caída (-12%)	El beneficio cae drásticamente por costes de expansión internacional.

Reflexión Final

Como se observa en la tabla, el **60% de las empresas analizadas** han visto cómo su cotización no siempre sigue la lógica de sus beneficios inmediatos.

Mientras que en **Inditex** y **TSMC** la balanza se equilibra, en gigantes como **Alphabet** o **Meta** vemos que el mercado está "cobrando por adelantado" el miedo al futuro gasto, a pesar de que el presente sea brillante. Esta tabla demuestra que el inversor de éxito es aquel que mira la segunda columna (**Resultado Operativo**) para decidir si la tercera (**Reacción**) es una anomalía o una oportunidad.