

<!-- META DESCRIPCIÓN (SEO, ~155 caracteres): Analizamos los resultados trimestrales de Microsoft, Mastercard y Visa: qué dicen sus cifras sobre Azure, el gasto global y si sus acciones siguen baratas. -->

Resultados trimestrales: qué nos dicen los números de Microsoft, Mastercard y Visa sobre el estado real de la economía

Cada temporada de resultados es una oportunidad de oro para poner a prueba las tesis de inversión que ya conocemos. Hoy repasamos las cifras que acaban de presentar tres empresas que ya hemos analizado en el canal: **Microsoft**, la máquina de la nube que sigue sin dar tregua a la competencia; **Mastercard**, el "peaje" silencioso del gasto mundial; y **Visa**, que acaba de cruzar una barrera histórica de volumen justo antes de anunciar recortes de personal.

Tres negocios muy distintos, pero con algo en común: todos han superado las expectativas del mercado. La pregunta que de verdad importa —la que vamos a intentar responder aquí— es si esos buenos resultados ya están reflejados en el precio, o si todavía queda recorrido.

Microsoft (MSFT): Azure aún no ha tocado techo

Lo esencial del trimestre

Métrica	Resultado	vs. estimación
Ingresos	\$90.010 M	+2,7% sobre estimación
BPA ajustado	\$4,74	+11,8% sobre estimación
Crecimiento de Azure	+43%	—
RPO (backlog comercial)	\$678.000 M	+84% interanual

Microsoft cerró su año fiscal 2026 con un cuarto trimestre que dejó pocas dudas: los ingresos alcanzaron los 90.010 millones de dólares, un 17,75% más que hace un año y muy por encima de lo que esperaba el mercado. El beneficio por acción ajustado llegó a 4,74 \$, casi un 30% más que el año anterior.

Pero el verdadero protagonista, una vez más, fue **Azure**. Su negocio de nube creció un 43%, empujado por una demanda que sigue superando con creces la capacidad de los centros de datos que Microsoft es capaz de construir. Y aquí viene el dato que de verdad marca el rumbo del próximo trimestre: la dirección ha guiado el crecimiento de Azure hacia el **~45%**, con un gasto de capital que superará los 50.000 millones de dólares en un solo trimestre.

El precio de crecer tan rápido: el margen se resiente

No todo son buenas noticias sin matices. Parte de la superación del trimestre vino "prestada": una plusvalía de 3.200 millones de dólares por la inversión de Microsoft en Anthropic añadió por sí sola 0,27 \$ al beneficio por acción. Descontando ese efecto puntual, el margen bruto consolidado cayó al 67% interanual, y el margen de EBITDA retrocedió 220 puntos básicos, hasta el 57,4%. La causa: el coste de la infraestructura de IA y el uso intensivo de GPU están mordiendo la rentabilidad del negocio de nube.

La CFO Amy Hood lo resumió así en la conferencia de resultados: cuando la compañía logra ganancias de eficiencia en su flota de chips, esas eficiencias se convierten en ingresos casi de

inmediato, dado el desequilibrio actual entre oferta y demanda. Ese detalle explica por qué Azure sigue sorprendiendo al alza trimestre tras trimestre.

Otro dato que conviene vigilar: Microsoft ha alargado la vida útil contable de sus centros de datos y oficinas de 15 a 25 años a partir del año fiscal 2027. Es una decisión que reduce la depreciación futura sobre el papel —mejorando el beneficio reportado— sin que cambie nada en la realidad del negocio. Vale la pena tenerlo presente cuando se comparen márgenes entre trimestres.

¿Qué dice la valoración?

El modelo de caso medio de TIKR valora a Microsoft en 957 \$ para junio de 2031, lo que implica un retorno total del 145% desde el precio actual de 391 \$ — un 20% anualizado durante casi 5 años. Es una cifra elevada para una empresa del tamaño de Microsoft, y refleja que, pese a la compresión de margen, el mercado sigue viendo la brecha entre la oferta y la demanda de Azure como el factor dominante de la historia.

Mastercard (MA): la empresa que rara vez da titulares, y por eso funciona

Lo esencial del trimestre

Métrica	Resultado	vs. estimación
Ingresos netos	\$8.400 M	+16% interanual
BPA ajustado	\$4,60	+23% interanual
Margen operativo ajustado	60,8%	+150 pb interanual
Volumen bruto (GDV)	\$2,7 billones	—

Mastercard tiene un problema poco habitual para una empresa de 500.000 millones de dólares de capitalización: es **demasiado consistente** como para generar titulares llamativos. Y precisamente por eso merece la pena mirarla con atención.

Sus ingresos netos crecieron un 16% interanual, hasta 8.400 millones de dólares, y el beneficio por acción ajustado (4,60 \$) superó la estimación del consenso en un 23% interanual. El motor sigue siendo el volumen transfronterizo —el gasto que se genera cuando usas tu tarjeta Mastercard fuera de tu país, que además es la línea de negocio más rentable de la empresa—, que creció un 13% en moneda local.

Por qué el modelo de negocio importa tanto como el crecimiento

Aquí conviene pararse un momento en algo clave: **Mastercard no presta dinero, no asume riesgo crediticio y no fabrica nada**. Simplemente opera la red que conecta bancos, comercios y consumidores, y cobra un pequeño porcentaje de cada transacción que pasa por ella. Es, literalmente, un peaje del gasto global.

Ese modelo explica por qué el beneficio crece más rápido que las ventas: conectar un comercio adicional o emitir una tarjeta más apenas exige más personal ni infraestructura. El resultado es un margen operativo del 60,8% — de los más altos que vas a encontrar en cualquier empresa cotizada — y una trayectoria de ingresos que ha pasado de 18.900 millones de dólares en 2021 a 32.800 millones en 2025 sin un solo año a la baja.

El único frente de duda: los viajes en Oriente Medio

Hay un factor a corto plazo que conviene seguir de cerca: el volumen transfronterizo de viajes se desaceleró de un 13% a cerca de un 9% a finales de abril, por las tensiones geopolíticas en Oriente Medio, que afectan a cerca del 6% del volumen transfronterizo total. La dirección espera que se recupere en la segunda mitad del año. Como dato tranquilizador, el gasto transfronterizo en comercio electrónico se mantuvo creciendo al 17%, lo que sugiere que la debilidad es puntual y ligada a los viajes, no un problema estructural del negocio.

¿Qué dice la valoración?

El modelo de TIKR sitúa el objetivo de caso medio en torno a 1.013 \$ por acción, un retorno potencial del 80% desde el precio actual, o un 14% anualizado en 4,4 años — con la particularidad de que ese recorrido está impulsado casi en su totalidad por el crecimiento del beneficio, no por una revalorización del múltiplo (de hecho, el modelo asume cierta compresión). A 28 veces beneficios futuros, Mastercard no está barata, pero tampoco lo ha estado nunca en la última década, y lleva ese tiempo demostrando que se lo puede permitir.

Visa (V): un trimestre histórico... seguido de recortes de plantilla

Lo esencial del trimestre

Métrica	Resultado	vs. estimación
Ingresos netos	\$11.600 M	+14% interanual
BPA ajustado	\$3,32	+11% interanual
Volumen de pagos trimestral	>\$4 billones	Récord histórico
Cargo por indemnizaciones	\$563 M	~2.600 puestos (7% de la plantilla)

Visa superó sus propias previsiones en prácticamente todos los frentes: ingresos netos de 11.600 millones de dólares (+14%) y un beneficio por acción de 3,32 \$ (+11%). El hito del trimestre fue superar por primera vez en la historia de la compañía los **4 billones de dólares en volumen de pagos trimestral**, con un empujón adicional del Mundial de fútbol de la FIFA, que impulsó los servicios de marketing vinculados al evento.

Los ingresos por servicios de valor añadido —la capa de software y consultoría que Visa vende junto a su red de tarjetas— crecieron un 34% interanual, hasta 3.800 millones de dólares. Solo el trimestre pasado, Visa entregó 1.200 proyectos de consultoría — más de los que entregó en todo el año 2019.

La otra cara de la moneda: despidos en pleno récord

Y aquí llega la parte que capta más titulares que las propias cifras: mientras batía récords, Visa anunció un cargo de 563 millones de dólares por indemnizaciones, ligado a un recorte de aproximadamente **2.600 puestos —un 7% de su plantilla—**, concentrado principalmente en equipos de tecnología y producto. El CEO Ryan McInerney fue directo al respecto: la compañía está reorganizando su estructura para seguir posicionándose de cara al crecimiento futuro, y los ahorros se reinvertirán en iniciativas de stablecoins y comercio agéntico —no irán directamente al resultado final.

Es una combinación que vale la pena entender bien: no es una empresa en apuros recortando costes por necesidad, sino una que reasigna capital desde roles que la IA y la automatización hacen menos necesarios hacia las apuestas que, según su dirección, definirán la próxima década de pagos digitales.

¿Qué dice la valoración?

El modelo de TIKR valora Visa en 625 \$ para septiembre de 2030, lo que implica un retorno total del 71% desde el precio actual de 367 \$, o un 14% anualizado durante cuatro años. Los propios impulsores del trimestre —servicios de valor añadido creciendo sobre una base cada vez mayor, junto a un volumen comercial que sigue acelerando— sugieren que ese crecimiento tiene más de estructural que de puntual.

La lectura conjunta: tres negocios de calidad, tres historias distintas

Si algo comparten estas tres compañías es que ninguna sorprendió por accidente: **todas superaron expectativas por razones estructurales**, no por eventos puntuales que no se vayan a repetir.

- **Microsoft** demuestra que la demanda de infraestructura de IA sigue sin techo, aunque eso tenga un coste real en márgenes a corto plazo.
- **Mastercard** confirma que un negocio de peaje, sin riesgo crediticio y con un margen del 60%, sigue siendo una de las máquinas de generar caja más fiables del mercado.
- **Visa** muestra que incluso las empresas que baten récords están reestructurándose activamente de cara a la era de la IA y los pagos digitales — un recordatorio de que "ir bien" y "quedarse quieto" no son lo mismo.

Ninguna de las tres cotiza barata en términos absolutos. La pregunta que cada inversor debe responder por sí mismo es si el crecimiento que sostienen estas cifras justifica la prima que hoy paga el mercado por ellas.

¿Quieres comprobar tú mismo estos datos, o hacer seguimiento trimestre a trimestre de estas y otras empresas? En TIKR puedes acceder gratis a años de históricos financieros, las previsiones de los analistas de Wall Street y la evolución de los múltiplos de valoración de cualquier compañía cotizada. Crear una watchlist gratuita no requiere tarjeta de crédito.

Si quieres un descuento a la hora de usar TIKR y ayudar a este canal a seguir creciendo puedes usar el siguiente link: <https://app.tikr.com/register?ref=5eksy6>

Si te ha resultado útil este repaso, apúntate a la newsletter de Vita Soluta para recibir cada nuevo análisis directamente en tu correo: <http://eepurl.com/iBFPl6>