

PG · The Procter & Gamble Company

Consumer Defensive / Household & Personal Products · informe del 2026-08-12 · ← todos los informes

Q4-26: reportes con matices · ingresos -0.8% vs consenso, EPS +1.4% — el comité la ve en «Baja»

Memo de decisión

Acción del fondo hoy:

Fuera del libro

convicción -0.36 · puesto 33 de 45

convicción insuficiente · horizonte: 12 meses de tesis con revisión diaria del comité

Precios que mandan

escenario	prob.	valor/acción	vs precio	qué exige (Damodaran)
Precio actual		\$145.21		el precio de HOY descuenta FCF creciendo +7%/año (reverse DCF)
Bajista	31%	\$57.80	-60.2%	PE≤15 y P/B≤1.5 combinados (Graham)
Base	40%	\$104.15	-28.3%	mediana de los métodos núcleo
Alcista	29%	\$172.22	+18.6%	que sostenga el PE de sus comparables

trabajar hacia atrás desde cada precio objetivo (Damodaran, *The Dark Side of Valuation*): un objetivo sin los supuestos que lo producen es un deseo, no un análisis — siempre existe un escenario que justifica cualquier precio; la pregunta es su probabilidad.

Rango de entrada: ≤ \$78.11 con margen ≥25% · bajo \$88.53 sale de la zona muerta

Pérdida acotada: stop inicial -8% × posición 10% = pérdida máx. 0.8% del NAV

Tamaño: objetivo 7.5% del NAV al iniciar

La tesis en 5 puntos

- fundamental: ROE alto (30%); Dividend yield 3.0% vs 2.4% del sector (a favor)
- macro: régimen risk-on: índice +9.9% sobre su media larga (risk-on); Fed restrictiva con recortes en el horizonte (3.63%→2.87%): viento de cola
- seasonal: agosto: en 20 años, retorno medio +1.7% con 70% de meses positivos; año intermedias del ciclo presidencial. Tilt de contexto (±0.15 máx), no tesis
- valuación: cara con convicción — potencial -28% contra el valor central
- foso amplio y ensanchándose

Qué descuenta el mercado

El precio implica que el FCF de PG crezca ~7% anual durante 5 años (el mercado compra crecimiento sólido pero alcanzable). El crecimiento reciente (3%) es coherente con lo descontado: precio y narrativa en equilibrio. Sus múltiplos cotizan con prima clara frente al universo. Con supuestos base, el DCF da un exceso del

Qué invalidaría la tesis

quant: tendencia bajista (<MA50 y MA200) — condiciones completas en el plan de acción, al final.

La emisora en pocas palabras

Consumer Defensive / Household & Personal Products

El motor económico del sector: Vende consumo básico con marca: volumen estable, la palanca es precio/mix contra inflación de insumos; el dividendo y la cuota de mercado son el contrato con el accionista.

Sus mayores líneas de ingreso: Fabric Care And Home Care Se (35%), Baby, Feminine and Family Ca (24%), Beauty Segment (19%), Health Care Segment Member (14%). Geografía: Non-US 52% y UNITED STATES 48%.

Qué vigilar cada trimestre: Margen bruto · Margen neto · ROIC (detalle en Key drivers, abajo)

Perfil (FMP, en inglés): The Procter & Gamble Company, commonly referred to as P&G, is a global enterprise that supplies a broad spectrum of branded consumer products to markets worldwide. The company's operations are divided into five main business divisions: Beauty; Grooming; Health Care; Fabric & Home Care; and Baby, Feminine & Family Care. The Beauty segment offers an assortment of hair care products, including conditioners, shampoos, styling aids, and treatments, under popular names like Head & Shoulders, Herbal Essences, Pantene, and Rejoice. It also features antiperspirants, deodorants, personal cleansing solutions, and skin care items from brands such as Olay, Old Spice, Safeguard, Secret, and SK-II.

PRECIO DE CIERRE \$145.21 al 2026-08-12	VALOR CENTRAL (FONDO) \$104.15 rango \$58-\$172	POTENCIAL -28% precio vs valor central mezclado
CLÚSTER DEL COMITÉ Baja convicción -0.36 · puesto 33 de 45	FOSO ECONÓMICO AMPLIO ★★★★★ · ensanchándose	CONSENSO DEL MERCADO Buy (28 compra / 24 mantener / 1 venta) analistas externos (FMP) — contraste, no guía

Nuestra perspectiva

El comité la puntúa **-0.36** (clúster «Baja», puesto 33 del universo). A favor: fundamental (+0.30×peso 1.09); macro (+0.40×peso 0.80). En contra: sector (-0.36); quant (-0.15).

En valuación el veredicto es **cara con convicción**: potencial de -28% contra el valor central. El foso es **AMPLIO** y ensanchándose (activos intangibles (marca) + ventaja de costos); la incertidumbre Baja exige comprar con +20% de descuento. La emisora no está hoy en la cartera del fondo.

Cifras reportadas vs consenso

trimestre Q4-26 · sorpresa = reportado / estimado – 1 · AaA = mismo trimestre del año anterior · TaT = trimestre previo ·
reacción del mercado: -1.7% en la sesión del 2026-07-29 · -1.1% la siguiente

rubro	reportado	estimado	sorpresa	AaA	TaT
Ingresos	\$21.2B	\$21.4B	-0.8%	+1.5%	-0.2%
EBITDA	\$1.8B	\$5.7B	-67.9%	-66.6%	-69.6%
Margen EBITDA	8.6%	26.5%	-1,795pb	-1,753pb	-1,965pb
Utilidad neta	\$3.0B	\$3.4B	-12.1%	-17.1%	-24.5%
EPS	\$1.43	\$1.41	+1.4%	-3.4%	-10.1%

estimados: consenso de analistas (FMP); ingresos y EPS del endpoint de resultados, EBITDA y utilidad neta de los estimados trimestrales por cierre fiscal. El historial de sorpresas de la emisora vive en el dossier de research.

El próximo trimestre, según el consenso

Para el trimestre que se reporta el **2026-10-23**, el consenso espera ingresos de **\$22.7B** (rango \$22.4B–\$23.0B), +2% AaA; EPS de **\$1.90** (rango \$1.81–\$1.98), -5% AaA; EBITDA de **\$6.0B**. · 14 analistas

no es guía de la compañía: es el listón del consenso de analistas (FMP) contra el que se medirá el reporte.

Resultados recientes

último trimestre analizado: Q4-26 · veredicto: **reportes con matices** · banderas contables: 1

métrica	Q4-25	Q1-26	Q2-26	Q3-26	Q4-26
Ingresos	\$20.9B	\$22.4B	\$22.2B	\$21.2B	\$21.2B
Ingresos a/a	—	—	—	+7.4%	+1.5%
Margen bruto	49.1%	51.4%	51.2%	49.5%	48.5%
Margen operativo	20.8%	26.2%	24.2%	21.5%	18.6%
Margen neto	17.3%	21.2%	19.5%	18.7%	14.1%
EPS	\$1.48	\$1.95	\$1.78	\$1.63	\$1.26
EPS a/a	—	—	—	+5.8%	-14.9%
Flujo de caja libre	\$4.0B	\$4.2B	\$3.8B	\$3.0B	\$4.9B
Deuda neta	\$25.9B	\$24.8B	\$25.8B	\$24.7B	\$25.1B

cifras trimestrales de los estados financieros (FMP); los hallazgos los marca el agente contable del fondo (crecimiento, márgenes, devengos, dilución).

Hallazgos del trimestre

Positivos

- ▲ ingresos +1.5% interanual en Q4-26 (21.2B\$)
- ▲ recompras: acciones en circulación -1.3% interanual

Negativos

- ▼ EPS diluido -14.9% interanual
- ▼ margen operativo comprimiéndose (18.6% vs 23.2% medio previo)

Conclusión para la decisión

El trimestre fue mixto frente a lo esperado (ingresos -0.8% vs consenso, EPS +1.4%). El segmento que más empuja (último ejercicio): Beauty Segment (+7%). El listón del próximo reporte: EPS de \$1.90 e ingresos de \$22.7B; la tesis se revisará contra ese número.

hallazgos del agente contable del fondo con reglas por tipo de entidad; la conclusión se ensambla solo con datos medidos (sorpresa, segmentos, ROE) — sin narrativa inventada.

Ingresos por segmento

último ejercicio reportado (2026-06-30) · segmentación real de los filings (FMP)

segmento		% del total	ingresos	YoY
Fabric Care And Home Care Segment Memb		35%	\$30.3B	+2.4%
Baby, Feminine and Family Care Segment		24%	\$20.4B	+0.8%
Beauty Segment		19%	\$16.0B	+7.1%
Health Care Segment Member		14%	\$12.5B	+3.8%
Grooming Segment Member		8%	\$6.9B	+3.8%

Por geografía: Non-US 52% · UNITED STATES 48%

el YoY por segmento delata dónde crece o muere el negocio — la mezcla explica el margen mejor que el agregado.

Key drivers del negocio

los ratios que mandan en Consumer Defensive · mediana sobre 3 emisoras del sector en el universo del fondo

driver	emisora	mediana sector	lectura
Margen bruto	48.5%	48.5%	en línea con el sector
Margen neto	18.4%	18.4%	en línea con el sector
ROIC	15.7%	13.9%	+13% vs sector (mejor)
Dividend yield	3.0%	2.4%	+23% vs sector (mejor)
Payout	63.8%	63.8%	+0% vs sector
EV/EBITDA	17.4x	20.0x	-13% vs sector (mejor)

cada sector se juzga por SUS ratios (un banco por ROE vs P/VL, una petrolera por FCF yield y deuda, una SaaS por la regla del 40) — pasa el cursor por cada driver para ver por qué importa. Calculados por el agente Fundamental.

La competencia, en lo operativo

pares reales (FMP stock-peers) comparados en crecimiento, márgenes y retorno — no solo en múltiplos

compañía	crec. ingresos	margen bruto	margen neto	ROIC	P/E	EV/EBITDA
PG The Procter & Gamble Com	3.3%	50.2%	18.4%	15.7%	21.5x	17.4x
CL Colgate-Palmolive Compan	1.4%	60.4%	9.7%	29.9%	36.3x	21.8x
CLX The Clorox Company	-5.4%	42.3%	8.7%	20.4%	22.5x	20.1x
COST Costco Wholesale Corpora	8.2%	12.9%	3.0%	19.0%	47.4x	28.2x
EPC Edgewell Personal Care C	-1.3%	40.9%	-4.5%	0.8%	-14.3x	40.0x

la historia de la emisora tiene que ser plausible CONTRA estos números: si tu tesis exige márgenes o crecimiento que ningún par logra, necesitas una razón estructural (foso) que lo explique — y si un par crece más barato, la pregunta es por qué no comprarlo a él.

Valuación

modelo aplicado: industrial · WACC +7.9% · múltiplo relativo al universo 3.471x · rango oficial = solo métodos núcleo

método		valor por acción	cómo se calculó
PE de su industria	núcleo	\$104.15	EPS × 15.7x (mediana de Household & Personal Products)
PE de sus comparables	núcleo	\$172.22	EPS × 26.0x (mediana de 8 pares reales: CL, CLX, COST, EPC...)
Owner earnings (Buffett)	núcleo	\$83.90	OE/acción TTM 6.88 / ke — beneficio + D&A – capex de mantenimiento
DCF (FCF, 2 etapas)	núcleo	\$101.91	flujo de caja descontado base
Earnings power value	núcleo	\$80.78	beneficio actual a perpetuidad SIN crecimiento (Graham/Greenwald)
Número de Graham	núcleo	\$57.80	$\sqrt{(22.5 \times \text{EPS} \times \text{BVPS})}$: PE ≤ 15 y P/B ≤ 1.5 combinados (Graham & Dodd)
EV/EBITDA mediana	núcleo	\$139.33	EBITDA × 17.1x (mediana del universo) – deuda neta
DCF de FMP (levered)		\$254.50	el modelo propio de FMP con sus supuestos — contraste externo
Precio objetivo consenso		\$158.56	consenso de analistas (rango 142–172, 15 analistas) — referencia externa
PE mediana del universo	núcleo	\$147.31	EPS × 22.2x
PE forward mediana	núcleo	\$148.45	EPS forward × 21.2x

Creación de valor: ROIC +15.7% vs WACC +7.9% → spread +7.8 pp — crea valor: cada dólar reinvertido vale más de un dólar.

Múltiplos contra la mediana del universo

múltiplo	emisora	mediana	relativo
P/E	21.51	22.24	-0.03x
P/E adelantado	20.75	21.21	-0.02x
P/VL	6.48	5.83	0.11x
EV/EBITDA	17.42	17.06	0.02x
EV/Ventas	4.25	6.21	-0.31x
PEG	20.53	0.93	21.06x

relativo >1x = más cara que la mediana de las 44 del universo por ese múltiplo.

Lo que el precio ya descuenta

El precio implica que el FCF de PG crezca ~7% anual durante 5 años (el mercado compra crecimiento sólido pero alcanzable). El crecimiento reciente (3%) es coherente con lo descontado: precio y narrativa en equilibrio. Sus múltiplos cotizan con prima clara frente al universo. Con supuestos base, el DCF da un exceso del 30% frente al precio.

Qué debe creer usted (Damodaran)

cada precio ES una historia de crecimiento — «posible → plausible → probable» se juzga contra lo que el negocio ya hace (+3%/año reciente)

nivel	precio	vs hoy	la historia que exige	lectura	P(≥nivel) 12m
Precio actual	\$145.21	+0.0%	FCF creciendo +7%/año por 5 años	exige una historia nueva: hoy crece +3%	—
Valor central del fondo	\$104.15	-28.3%	el DCF base: FCF creciendo +1%/año + fade	plausible: el negocio YA crece a +3%	≈95%
Objetivo alto del consenso	\$172.00	+18.4%	pagar 25x el EPS forward y cumplirlo	la cola optimista del consenso	≈24%

Damodaran, *Narrative and Numbers*: si no puedes contar la historia que tus números implican, no tienes valuación — tienes una hoja de cálculo. La matriz de sensibilidad g × ke (arriba) muestra qué combinación produce cada valor; la probabilidad sale del Monte Carlo del fondo y es una aproximación, no un oráculo.

Foso económico

rating: **AMPLIO** y ensanchándose · fuente: activos intangibles (marca) + ventaja de costos · estilo: diferenciación (gana en el margen)

año	ROIC	costo de capital	spread
2017	10.2%	7.9%	+2.3 pp
2018	9.8%	7.9%	+1.9 pp
2019	3.8%	7.9%	-4.1 pp
2020	13.1%	7.9%	+5.2 pp
2021	15.4%	7.9%	+7.5 pp
2022	15.8%	7.9%	+7.8 pp
2023	15.2%	7.9%	+7.3 pp
2024	15.4%	7.9%	+7.5 pp
2025	16.5%	7.9%	+8.6 pp
2026	15.7%	7.9%	+7.8 pp

9 de 10 años ganando a su costo de capital (mediana del spread +7.4 pp). Incertidumbre Baja → margen de seguridad exigido +20% · P/FV 1.39 → ★★★★★. Detalle metodológico en Foso económico.

Escenarios y tesis

probabilidades explícitas del agente de research · Piotroski 7/9 · Altman-Z 5.5		
escenario	probabilidad	retorno 12m
Alcista	29%	+9.7%
Base	40%	-0.1%
Bajista	31%	-8.9%
Valor esperado		-0.0%
Caso alcista		
▲ fundamental: ROE alto (30%); Dividend yield 3.0% vs 2.4% del sector (a favor)		
▲ macro: régimen risk-on: índice +9.9% sobre su media larga (risk-on); Fed restrictiva con recortes en el horizonte (3.63%→2.87%): viento de cola		
▲ seasonal: agosto: en 20 años, retorno medio +1.7% con 70% de meses positivos; año intermedias del ciclo presidencial. Tilt de contexto (±0.15 máx), no tesis		
▲ calidad contable alta (Piotroski 7/9)		
Caso bajista		
▼ quant: tendencia bajista (<MA50 y MA200)		
▼ sector: [consumo_basico] la fase 'expansión media' castiga a Consumer Defensive; en línea con comparables; Piotroski 7/9 · ROIC 16%. Driver del sector: Gasto del consumidor (PCE): los staples son nondurables (~30% del gasto personal); el PCE robusto ayuda al desempeño absoluto del sector, pero está NEGATIVAMENTE correlacionado con su desempeño relativo vs mercado — el driver clave es la fase del ciclo, no el nivel de consumo (pp. 59-65)		
▼ valoración: DCF -28% bajo el precio		
Anti-tesis (obligatoria)		
quant: tendencia bajista (<MA50 y MA200)		

El comité por dentro

convicción total -0.36 · desacuerdo entre agentes σ 0.20 · ficha de decisión →

Voto por agente

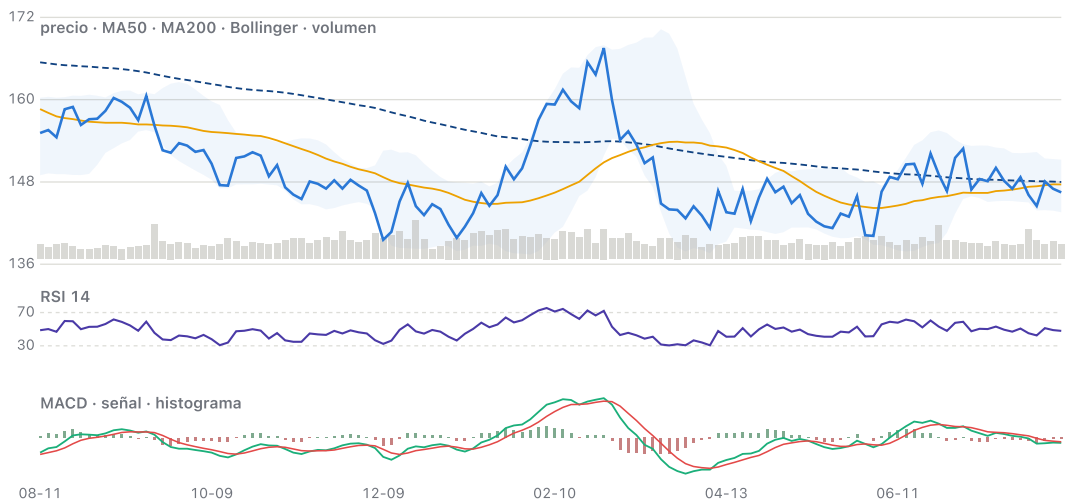
Macro		+0.40
Fundamental		+0.30
Estacional		+0.14
Factores		+0.04
FX Trader		+0.00
Sentimiento		+0.00
Forense		+0.00
Forecasting		-0.02
Técnico		-0.07
Cuantitativo		-0.15
Sectorial		-0.36

Cómo se compone la convicción

bloque	aporte
comite_agentes	+0.01
valoracion_triangularada	-0.30
expectations_gap	-0.07

la convicción mezcla el comité de agentes con la valoración triangularada y el gap de expectativas; el umbral de compra del fondo es +0.35 ajustado por régimen.

Técnico y proyección

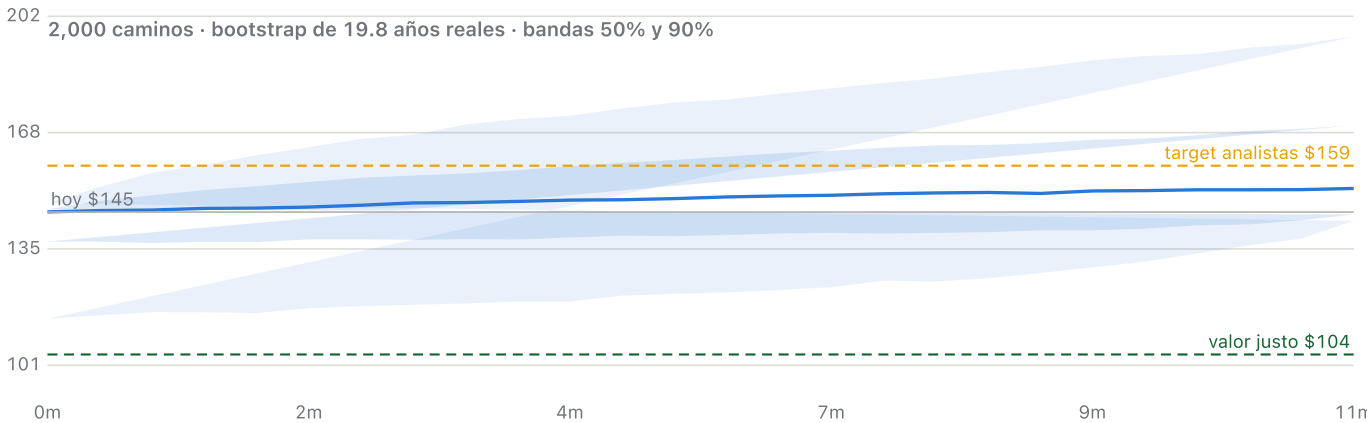


Niveles del gráfico (pivotes del último año)

Resistencias arriba: \$150 (7 toques) · \$160 (3 toques) · \$167 (1 toques)

Soportes abajo: \$141 (6 toques)

niveles = grupos de pivotes locales (±1.5%); más toques = nivel más vigilado. Entrada del trader: tendencia bajista (bajo la media de 200 días): el técnico veta compras hasta que reconstruya la base. Stop sugerido: \$137.84 (2×ATR14 (±5.1%))



Proyección por horizonte (Monte Carlo)

horizonte	mediana	banda 50%	banda 90%
1 mes	\$146	\$142 – \$150	\$136 – \$156
3 meses	\$147	\$140 – \$155	\$128 – \$166
6 meses	\$150	\$138 – \$161	\$122 – \$178
12 meses	\$152	\$137 – \$170	\$114 – \$196

Agenda, catalizadores y noticias

fecha	evento	nota
2026-10-22	presentación de resultados (en 72 días)	aún lejano

Catalizadores

▲ miembros del Congreso comprando (3 compras vs 2 ventas en 120d)

Estacionalidad: en este mes la emisora promedió +1.7% con 70% de meses positivos (20 años; muestra confiable).

En palabras de la administración

llamada de resultados QQ4-2026 del 2026-07-29 · citas textuales (FMP) · traducidas al español por el Redactor IA; original en inglés en la llamada · la nota de consenso trae la selección completa

- «Y cerraremos con la guía para el fiscal 2027 antes de tomar sus preguntas.» — Andre Schulten (guía)
- «26 de nuestras 50 principales combinaciones categoría-país mantuvieron o ganaron participación en el año fiscal.» — Andre Schulten (guía)
- «Construimos planes para devolver el negocio a un crecimiento consistente en todas las categorías y regiones, estabilizamos la participación de mercado global, e identificamos y estamos desplegando las capacidades necesarias para crear la compañía de consumo del futuro, para generar crecimiento y creación de valor de largo plazo.» — Andre Schulten (estrategia)
- «\$2.8 mil millones antes de impuestos de mejora de productividad en costo de ventas y SG&A permitieron aumentar la inversión en productos superiores, empaques y comunicación de marca para impulsar el crecimiento del mercado.» — Andre Schulten (estrategia)

contraste obligado: si la guía del grupo y lo que el precio descuenta (memo, arriba) no caben en la misma historia, uno de los dos está equivocado — y esa distancia es la tesis.

Principales factores de riesgo

Riesgos del negocio (Consumer Defensive)

riesgo	prob.	impacto	indicador adelantado	condición de reducción / invalidación
Pérdida de poder de marca (trade-down)	media	medio	cuota vs marcas blancas, elasticidad precio-volumen	volumen cayendo tras cada subida de precio
Inflación de insumos	media	medio	margen bruto por trimestre	margen bruto sin recuperar en dos trimestres
Dividendo tensionado	baja	alto	payout sobre beneficio y sobre FCF	payout >90% o dividendo financiado con deuda

plantilla del sector completada con la agenda del ticker: cada riesgo tiene el dato que lo anticipa y la condición que obliga a actuar — un riesgo sin gatillo es solo una frase.

Señales de los modelos este ciclo

- valoración exigente (cara con convicción: -28% vs valor central)
- quant: tendencia bajista (<MA50 y MA200)
- sector: [consumo_basico] la fase 'expansión media' castiga a Consumer Defensive; en línea con comparables; Piotroski 7/9 · ROIC 16%. Driver del sector: Gasto del consumidor (PCE): los staples son nondurables (~30% del gasto personal); el PCE robusto ayuda al desempeño absoluto del sector, pero está NEGATIVAMENTE correlacionado con su desempeño relativo vs mercado — el driver clave es la fase del ciclo, no el nivel de consumo (pp. 59-65)
- 13F: -991 instituciones salieron el último trimestre

detectadas por valuación, expectativas, eventos e incertidumbre del foso — no una lista exhaustiva.

Plan de acción

Hoy: Fuera del libro

convicción -0.36 · precio \$145.21

Aumentar si...

- convicción del comité $\geq +0.35$ (ajustada por régimen) con peso bajo el objetivo del 7.5% del NAV
- precio con margen de seguridad frente al valor central ($\leq \$78.11$)
- el ROIC sigue cubriendo el capital (hoy 15.7%)

Mantener si...

- la convicción se modera pero no cae bajo -0.10 (histéresis: vivir es más barato que entrar)
- la valuación deja de estar barata pero la tesis y la calidad siguen intactas
- compounder con foso: solo la tesis rota lo saca (umbral -0.35)

Reducir o vender si...

- convicción entre -0.10 y -0.20: deterioro parcial → recorte del 50%
- convicción ≤ -0.20 : invalidación de tesis → salida completa (compounders: ≤ -0.35)
- cosecha: precio $\geq 105\%$ del valor justo sin colchón de expectativas (no-compounders)
- el ROIC cae bajo el costo de capital: crecer destruiría valor

umbrales reales del PM del fondo (histéresis del comité) + condiciones fundamentales del sector con los datos de hoy — no una lista genérica.

Los tres stops (y por qué difieren)

Stop técnico sugerido hoy: \$137.84 ($2 \times \text{ATR}_{14}$ ($\pm 5.1\%$)) — se recalcula a diario con la volatilidad; informa a la mesa de trading, no obliga al libro del fondo

Invalidación fundamental: sin precio — las condiciones de la columna «reducir o vender»; manda sobre los dos stops

Posición del fondo

No está en la cartera del fondo: su convicción (-0.36) está por debajo del umbral de compra (+0.35 ajustado por régimen).

Metodología y descargo

Lecturas de la biblioteca que fundamentan este dossier:

Michael J. Mauboussin: Alfred Rappaport - Expectations investing : reading stock prices for better returns (2021) (pp. 24-28)

Michael J. Mauboussin: Alfred Rappaport - Expectations investing : reading stock prices for better returns (2021) (pp. 28-32)

Informe generado por el **Analista Redactor** (miembro no votante) a partir de los modelos del fondo: contable, valuación triangulada, foso económico, research (escenarios y anti-tesis), técnico, eventos y noticias. Datos: FMP. Paper trading — esto es un ejercicio educativo, no una recomendación de inversión.

Hedge Fund IA · paper trading · regenerar con python —m hedgefund dashboard · archivo estático, sin servidor ni puertos