

The Walt Disney Company

Ticker: **DIS** · Communication Services / Entertainment · nota del 2026-08-12 · informe interno del comité →

Operating worldwide through its various subsidiaries, The Walt Disney Company (DIS) stands as a prominent global entertainment enterprise. Its vast array of activities is organized into two primary divisions: Disney Media and Entertainment Distribution, and Disney Parks, Experiences and Products. Within its media and entertainment arm, Disney is actively engaged in developing and distributing both cinematic films and television series.

PRECIO DE CIERRE \$103.53 al 2026-08-12	PRECIO OBJETIVO CONSENSO \$128.10 consenso de analistas (rango 111–164, 18 analistas) — refere	POTENCIAL DE CONSENSO +23.7% objetivo del consenso vs precio
RECOMENDACIÓN Buy 40 compra · 20 mantener · 4 venta	PRÓXIMO REPORTE — sin fecha	

Q3-26: mantiene crecimiento, con EPS sobre el consenso

Resultados. Ingresos de \$25.2B (+7.1% AaA, sorpresa -0.6% vs consenso); EPS de \$2.06 (+10.8% vs estimado). Rentabilidad. Margen EBITDA de 34.0% (+1,293pb AaA). Segmentos. Resort and vacations como motor (+10% en el último ejercicio). Próximo trimestre. El consenso espera ingresos de \$25.1B y EPS de \$1.66 (reporta el 2026-11-12). Mercado. reacción del mercado: +6.6% en la sesión del 2026-08-06 · -1.4% la siguiente.

La historia en tres tiempos

Pasado — lo que la década demuestra

En la última década, The Walt Disney Company ganó a su costo de capital en 3 de 10 años, con un spread mediano de -4.5 pp — evidencia de un foso sin foso y estable. El crecimiento reciente del negocio corre al +3% anual.

Presente — lo que el trimestre midió

El trimestre Q3-26 entregó ingresos de \$25.2B (+7.1% AaA) con sorpresa de -0.6% sobre el consenso. El EPS de \$2.06 batió el estimado por +10.8%.

Futuro — la guía, el consenso y lo que el precio exige

La propia administración (Hugh Johnston, llamada del 2026-08-05): *«And as you saw in the announcement and heard from Josh, we now expect the Experiences segment to deliver OI growth at the high end of the previously provided high-single-digit growth guidance for the fiscal year, excluding»*. El consenso espera EPS de \$1.66 e ingresos de \$25.1B el próximo trimestre. Y el precio de hoy ya exige FCF creciendo al +11% anual (reverse DCF): la tesis vive en la distancia entre la historia que cuenta el grupo y ese número — Damodaran: si la narrativa no cabe en los números, sobra narrativa.

En palabras del propio grupo

citas textuales de la llamada de resultados QQ3-2026 del 2026-08-05 (FMP) · en inglés textual — la guía y los objetivos como los cuenta la administración, no como los resume nadie

La guía

«And as you saw in the announcement and heard from Josh, we now expect the Experiences segment to deliver OI growth at the high end of the previously provided high-single-digit growth guidance for the fiscal year, excluding the 53rd week.»

— Hugh Johnston

«And the full year impact will really be immaterial because the costs associated with those tariffs were actually in the first half of '26.»

— Hugh Johnston

«On content, we're on track to spend \$24 billion across the company this year.»

— Hugh Johnston

«First and foremost, it's worth highlighting that the Sports segment today is growing when you look at the guidance that we have for the year, which excludes the 53rd week.»

— Hugh Johnston

Estrategia y objetivos

«Now we're going to turn to questions on M&A, strategic priorities, and capital allocation.»

— Hugh Johnston

«How do you weigh the pace of the buyback against continued investment in content and Experiences' capacity expansion?»

— Hugh Johnston

«And should investors expect the current authorization to be fully deployed within fiscal '26?»

— Hugh Johnston

«As we think about our capital allocation priorities, number one is always going to be investing back in the business to drive growth.»

— Hugh Johnston

selección automática por densidad de lenguaje de guía/estrategia y presencia de cifras; la llamada completa manda sobre cualquier extracto.

Cifras reportadas vs consenso

trimestre Q3-26 · sorpresa = reportado / estimado – 1 · AaA = mismo trimestre del año anterior · TaT = trimestre previo ·
reacción del mercado: +6.6% en la sesión del 2026-08-06 · -1.4% la siguiente

rubro	reportado	estimado	sorpresa	AaA	TaT
Ingresos	\$25.2B	\$25.4B	-0.6%	+7.1%	+0.0%
EBITDA	\$8.6B	\$6.9B	+24.3%	+72.3%	+63.6%
Margen EBITDA	34.0%	27.2%	+679pb	+1,293pb	+1,315pb
Utilidad neta	\$2.6B	\$3.2B	-18.4%	-49.9%	+17.4%
EPS	\$2.06	\$1.86	+10.8%	+28.0%	+31.2%

estimados: consenso de analistas (FMP); ingresos y EPS del endpoint de resultados, EBITDA y utilidad neta de los estimados trimestrales por cierre fiscal.

El próximo trimestre, según el consenso

Para el trimestre que se reporta el **2026-11-12**, el consenso espera ingresos de **\$25.1B** (rango \$24.3B–\$26.4B), +12% AaA; EPS de **\$1.66** (rango \$1.53–\$1.82), +50% AaA; EBITDA de **\$6.8B**. · 14 analistas

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

Escenarios: qué debe pasar en cada caso

objetivos del consenso de analistas (FMP, 18 analistas) · EPS forward \$6.86 · P/E forward hoy 15.1x

escenario	precio objetivo	vs precio	prob. escenario	P(≥nivel) 12m	qué debe pasar
Objetivo bajo del consenso	\$111.00	+7.2%	—	≈48%	sostener ~16.2× forward (hoy 15.1×) cumpliendo el EPS estimado
Objetivo central del consenso	\$128.10	+23.7%	—	≈29%	expandir el múltiplo a 18.7× forward (+24% vs 15.1× hoy) o batir estimados
Objetivo alto del consenso	\$164.00	+58.4%	—	≈7%	expandir el múltiplo a 23.9× forward (+58% vs 15.1× hoy) o batir estimados

escenarios del análisis (valuación propia de esta nota, no del consenso)

Escenario bajista del análisis	\$44.28	-57.2%	34%	≈95%	beneficio actual a perpetuidad, SIN crecimiento
Escenario base del análisis	\$110.05	+6.3%	40%	≈49%	mediana de los métodos núcleo
Escenario alcista del análisis	\$169.12	+63.4%	26%	≈5%	FCF creciendo +21%/año 5 años + fade

El consenso modela EPS creciendo 21% anual en su horizonte de estimados; el precio actual ya descuenta FCF creciendo 11% anual (reverse DCF); la emisora batió el consenso en 8 de los últimos 8 trimestres (sorpresa media +10.3%).

cada objetivo se traduce a su supuesto: precio = múltiplo × estimado, así que un objetivo solo se cumple expandiendo el múltiplo, batiendo el estimado, o ambos (Damodaran: trabajar hacia atrás). La dispersión bajo–alto mide el desacuerdo real entre analistas.

Ingresos por segmento

último ejercicio reportado (2025-09-27) · segmentación real de los filings (FMP)

segmento		% del total	ingresos	YoY
Admission		21%	\$11.7B	+4.8%
Advertising		20%	\$11.1B	-6.5%
Retail and wholesale sales of merchand		17%	\$9.6B	+4.8%
Resort and vacations		16%	\$9.2B	+10.0%
Other Revenue		8%	\$4.7B	-0.8%
License		7%	\$3.9B	+2.5%
TV/SVOD distribution licensing		7%	\$3.8B	+45.0%

Por geografía: Americas 81% · Europe 12% · Asia Pacific 7%

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 Communication Services · mediana sobre 3 emisoras del sector en el universo del fondo

driver	emisora	mediana sector	lectura
Crecimiento de ingresos	3.4%	15.1%	-78% vs sector (peor)
Margen operativo	22.0%	30.9%	-29% vs sector (peor)
Capex / ventas	8.8%	29.7%	-70% vs sector
ROIC	6.4%	15.1%	-57% vs sector (peor)
EV/EBITDA	9.5×	12.9×	-26% vs sector (mejor)
PEG	-0.89	-0.89	en línea con el sector

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. La evolución de estos ratios es lo que hay que vigilar en cada reporte.

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
DIS The Walt Disney Company	3.4%	37.6%	8.7%	6.4%	21.3×	9.5×
CMCSA Comcast Corporation	-0.0%	69.4%	9.0%	6.1%	8.3×	5.2×
FOXA Fox Corporation	5.1%	49.4%	9.8%	16.0%	14.2×	8.8×
SBGI Sinclair, Inc.	-10.7%	42.4%	1.6%	4.6%	17.9×	6.2×
T AT&T Inc.	2.7%	59.7%	16.9%	6.0%	8.1×	5.8×

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.

Comparables y sector

comparación	emisora	referencia	lectura
P/E vs pares reales	21.3x	13.3x	1.60x (prima 60%)
P/E vs su industria	21.3x	28.3x	0.75x (descuento 25%)
P/E forward	15.1x		PEG fwd 0.72
EV/EBITDA · P/B · P/S		9.5x · 1.6x · 1.8x	

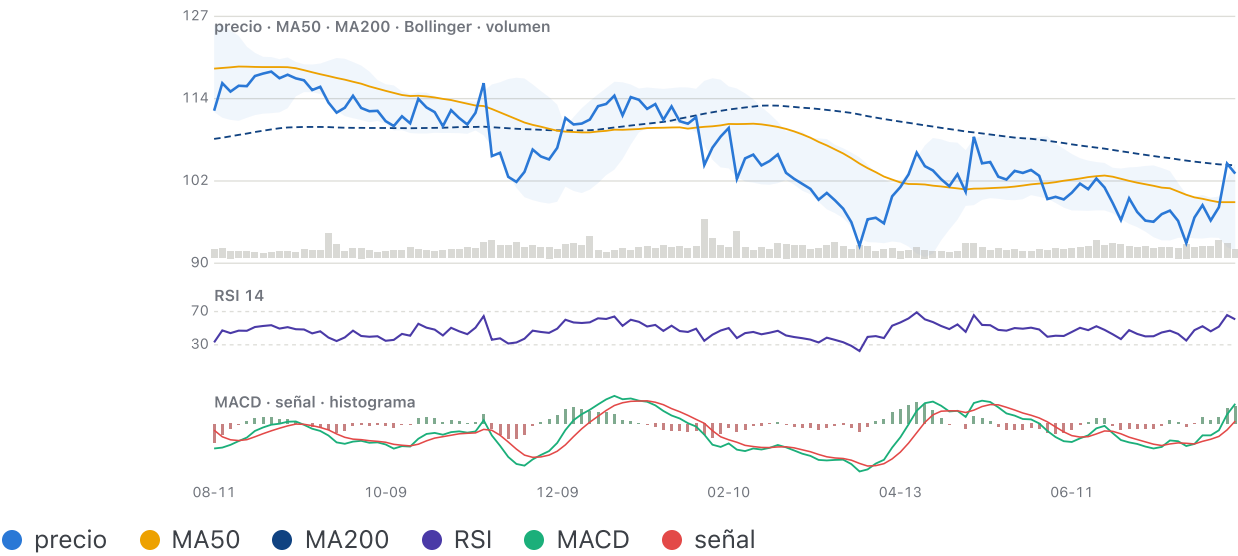
pares reales (FMP stock-peers): CMCSA, FOXA, SBGI, T, TMUS — el comparable correcto es el par de negocio, no el índice.

El marco del sector

El libro piensa Tecnología como un sector global de alta beta y muy sensible al ciclo económico, que debe gestionarse contra un benchmark (MSCI World Tech / S&P 500 Tech) con decisiones de sobre/infraponderación top-down: primero drivers macro (económicos, políticos, de sentimiento), luego industrias (software, hardware, equipos de comunicación, semiconductores, IT services, internet) y al final acciones individuales comparadas contra su peer group con un proceso de 5 pasos.

marco sectorial de la biblioteca del fondo (serie Fisher) · fuente del marco: {'title': 'Fisher Investments on Technology', 'pages': '62-66', 'idea'.

Análisis técnico



Niveles técnicos (USD)

Último cierre	\$103.18
Tendencia técnica	lateral
Resistencia	\$106.17
Soporte	\$101.28
RSI 14	60.6

Promedios móviles (USD)

10d	\$98.12
30d	\$99.62
50d	\$100.13
90d	\$103.52
200d	\$104.40

La tendencia técnica de DIS se muestra **lateral**. El RSI cotiza en 60.6 (zona neutral). El soporte se ubica en \$101.28 y la resistencia en \$106.17.

Principales factores de riesgo

- **Desaceleración del crecimiento.** Vigilar: crecimiento de ingresos AaA por trimestre, guía del consenso.
- **Compresión de múltiplo (tasas al alza).** Vigilar: tipos a 10 años, EV/Ventas vs su historia.
- **Obsolescencia / competencia (IA).** Vigilar: cuota de mercado, churn, I+D/ventas vs pares.
- **Concentración de clientes/proveedores.** Vigilar: top clientes en el 10-K, dependencia de un proveedor.
- el precio exige 11% de crecimiento y el reciente es 3%: riesgo de decepción de expectativas
- fundamental: ROE débil (8%); Crecimiento de ingresos 3.4% vs 15.1% del sector (en contra); ROIC 6.4% vs 15.1% del sector (en contra)
- sector: [consumo_discrecional] fase 'expansión media' neutral para el sector; con prima de 17% sobre comparables; Piotroski 7/9 · ROIC 6%. Driver del sector: Gasto del consumidor, sobre todo en bienes durables: correlación 0.69 (R^2 0.47) entre gasto en durables y performance de los grupos industriales del sector; Retailing es el grupo más correlacionado (Fisher CD, pp. 59-62)

Información importante

Esta nota se construye SOLO con datos y estimados externos (consenso de analistas, precio objetivo del mercado y estados financieros vía FMP) al estilo de una nota de research bancaria — no contiene la convicción, la valuación propia ni la posición del fondo, que viven en el informe interno. El precio objetivo y la recomendación son del consenso de analistas externos, no del fondo. Paper trading — ejercicio educativo; nada de este documento es una recomendación de inversión personalizada.

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