

# The Procter & Gamble Company

Ticker: **PG** · Consumer Defensive / Household & Personal Products · nota del 2026-08-12 · informe interno del comité →

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.

|                                                                                      |                                                                                                                                 |                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>PRECIO DE CIERRE</div> <div>\$145.21</div> <div>al 2026-08-12</div>             | <div>PRECIO OBJETIVO CONSENSO</div> <div>\$158.56</div> <div>consenso de analistas (rango 142–172, 15 analistas) — refere</div> | <div>POTENCIAL DE CONSENSO</div> <div>+9.2%</div> <div>objetivo del consenso vs precio</div> |
| <div>RECOMENDACIÓN</div> <div>Buy</div> <div>28 compra · 24 mantener · 1 venta</div> | <div>PRÓXIMO REPORTE</div> <div>2026-10-22</div> <div>en 72 días</div>                                                          |                                                                                              |

## Q4-26: ingresos estables, en línea con el consenso

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Resultados.</b> Ingresos de \$21.2B (+1.5% AaA, sorpresa -0.8% vs consenso); EPS de \$1.43 (+1.4% vs estimado).</p> <p><b>Rentabilidad.</b> Margen EBITDA de 8.6% (-1,753pb AaA).</p> <p><b>Segmentos.</b> Beauty Segment como motor (+7% en el último ejercicio).</p> <p><b>Próximo trimestre.</b> El consenso espera ingresos de \$22.7B y EPS de \$1.90 (reporta el 2026-10-23).</p> <p><b>Mercado.</b> reacción del mercado: -1.7% en la sesión del 2026-07-29 · -1.1% la siguiente.</p> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## La historia en tres tiempos

---

### Pasado — lo que la década demuestra

En la última década, The Procter & Gamble Company ganó a su costo de capital en 9 de 10 años, con un spread mediano de +7.4 pp — evidencia de un foso amplio y ensanchándose. El crecimiento reciente del negocio corre al +3% anual.

### Presente — lo que el trimestre midió

El trimestre Q4-26 entregó ingresos de \$21.2B (+1.5% AaA) con sorpresa de -0.8% sobre el consenso. El EPS de \$1.43 batió el estimado por +1.4%.

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

La propia administración (Andre Schulten, llamada del 2026-07-29): «Y cerraremos con la guía para el fiscal 2027 antes de tomar sus preguntas.». El consenso espera EPS de \$1.90 e ingresos de \$22.7B el próximo trimestre. Y el precio de hoy ya exige FCF creciendo al +7% 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 QQ4-2026 del 2026-07-29 (FMP) · traducidas al español por el Redactor IA (original en inglés en la llamada) — la guía y los objetivos como los cuenta la administración, no como los resume nadie

### La guía

*«Y cerraremos con la guía para el fiscal 2027 antes de tomar sus preguntas.»*

— Andre Schulten

*«26 de nuestras 50 principales combinaciones categoría-país mantuvieron o ganaron participación en el año fiscal.»*

— Andre Schulten

*«Y pronosticamos una productividad de flujo de caja libre ajustado de 85% a 90% para el año. Esperamos pagar más de \$10 mil millones en dividendos y recomprar aproximadamente \$5 mil millones en acciones comunes: un plan para devolver \$15 mil millones de efectivo a los accionistas en el fiscal 2027.»*

— Andre Schulten

*«Al entrar al fiscal 2027, seguimos esperando que el entorno permanezca volátil y desafiante — de costos a divisas al consumidor, competidores, retailers y dinámicas geopolíticas; creemos que nuestra guía inicial para el fiscal 2027 refleja con prudencia estas realidades de mercado.»*

— Andre Schulten

### Estrategia y objetivos

*«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

*«\$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

*«Las ventas orgánicas en Norteamérica bajaron 1% frente al año anterior, mientras el consumo y la participación de mercado de las marcas P&G mejoraron; durante el trimestre hubo una desconexión notable entre sell-out y sell-in, con el sell-out o consumo en +2% y el sell-in en -1%.»*

— Andre Schulten

*«La participación de mercado agregada global quedó en línea con el año previo; 23 de nuestras 50 principales combinaciones categoría-país mantuvieron o ganaron participación en el trimestre.»*

— Andre Schulten

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 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 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.

Escenarios: qué debe pasar en cada caso

| objetivos del consenso de analistas (FMP, 15 analistas) · EPS forward \$7.00 · P/E forward hoy 20.8×                                                                                                                                                                |                 |           |                 |               |                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------|-----------------|---------------|----------------------------------------------------------------------------|
| escenario                                                                                                                                                                                                                                                           | precio objetivo | vs precio | prob. escenario | P(≥nivel) 12m | qué debe pasar                                                             |
| Objetivo bajo del consenso                                                                                                                                                                                                                                          | \$142.00        | -2.2%     | —               | ≈66%          | sostener ~20.3× forward (hoy 20.8×) cumpliendo el EPS estimado             |
| Objetivo central del consenso                                                                                                                                                                                                                                       | \$158.56        | +9.2%     | —               | ≈41%          | sostener ~22.7× forward (hoy 20.8×) cumpliendo el EPS estimado             |
| Objetivo alto del consenso                                                                                                                                                                                                                                          | \$172.00        | +18.4%    | —               | ≈24%          | expandir el múltiplo a 24.6× forward (+18% vs 20.8× hoy) o batir estimados |
| escenarios del análisis (valuación propia de esta nota, no del consenso)                                                                                                                                                                                            |                 |           |                 |               |                                                                            |
| Escenario bajista del análisis                                                                                                                                                                                                                                      | \$57.80         | -60.2%    | 31%             | ≈95%          | PE≤15 y P/B≤1.5 combinados (Graham)                                        |
| Escenario base del análisis                                                                                                                                                                                                                                         | \$104.15        | -28.3%    | 40%             | ≈95%          | mediana de los métodos núcleo                                              |
| Escenario alcista del análisis                                                                                                                                                                                                                                      | \$172.22        | +18.6%    | 29%             | ≈23%          | que sostenga el PE de sus comparables                                      |
| El consenso modela EPS creciendo 1% anual en su horizonte de estimados; el precio actual ya descuenta FCF creciendo 7% anual (reverse DCF); la emisora batió el consenso en 7 de los últimos 8 trimestres (sorpresa media +2.0%).                                   |                 |           |                 |               |                                                                            |
| 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 (2026-06-30) · segmentación real de los filings (FMP)                               |             |             |          |       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|----------|-------|
| segmento                                                                                                       |             | % del total | ingresos | YoY   |
| Fabric Care And Home Care Segment Memb                                                                         | <div></div> | 35%         | \$30.3B  | +2.4% |
| Baby, Feminine and Family Care Segment                                                                         | <div></div> | 24%         | \$20.4B  | +0.8% |
| Beauty Segment                                                                                                 | <div></div> | 19%         | \$16.0B  | +7.1% |
| Health Care Segment Member                                                                                     | <div></div> | 14%         | \$12.5B  | +3.8% |
| Grooming Segment Member                                                                                        | <div></div> | 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. 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 |
|-------------------------------|----------------|--------------|-------------|-------|--------|-----------|
| 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.

Comparables y sector

| comparación           | emisora             | referencia | lectura               |
|-----------------------|---------------------|------------|-----------------------|
| P/E vs pares reales   | 21.5x               | 26.0x      | 0.83x (descuento 17%) |
| P/E vs su industria   | 21.5x               | 15.7x      | 1.37x (prima 37%)     |
| P/E forward           | 20.8x               | PEG fwd —  |                       |
| EV/EBITDA · P/B · P/S | 17.4x · 6.5x · 4.0x |            |                       |

pares reales (FMP stock-peers): CL, CLX, COST, EPC, KMB — el comparable correcto es el par de negocio, no el índice.

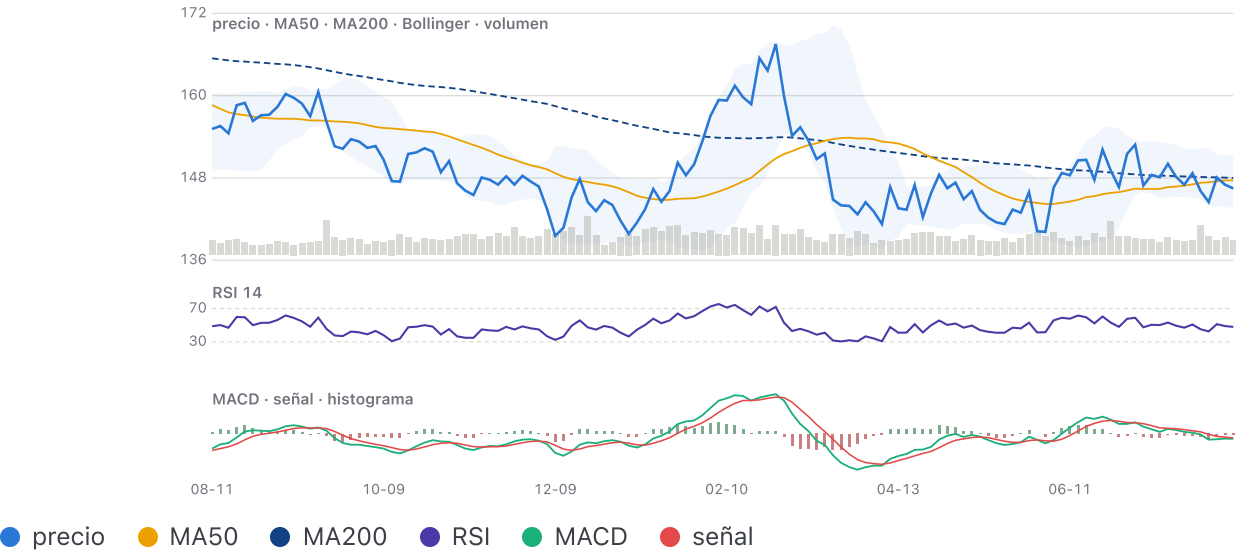
### El marco del sector

Fisher piensa Consumer Staples como el sector defensivo de referencia: productos de uso diario cuyo fin de mercado es el consumidor y cuya frecuencia de compra se mantiene constante sin importar la economía, es decir, demanda inelástica al precio y al ingreso. El sector no es inherentemente superior: brilla en bear markets porque los inversores pagan prima por la consistencia de sus beneficios, y rezaga en economías robustas y bull markets donde el crecimiento top-line escasea y varios de sus márgenes son más finos que los de Discretionary.

- **Ciclo:** la fase 'expansión media' castiga a Consumer Defensive
- **Valuación relativa:** en línea con comparables
- **Calidad:** Piotroski 7/9 · ROIC 16%
- **Momentum sectorial:** ETF sectorial -3.7pp vs SPY en 3m

marco sectorial de la biblioteca del fondo (serie Fisher) · fuente del marco: {'title': 'Fisher Investments on Consumer Staples', 'pages': '24-28', .

Análisis técnico



## Niveles técnicos (USD)

|                   |          |
|-------------------|----------|
| Último cierre     | \$146.44 |
| Tendencia técnica | bajista  |
| Resistencia       | \$150.21 |
| Soporte           | \$140.78 |
| RSI 14            | 47.9     |

## Promedios móviles (USD)

|      |          |
|------|----------|
| 10d  | \$147.37 |
| 30d  | \$146.96 |
| 50d  | \$146.01 |
| 90d  | \$147.90 |
| 200d | \$147.94 |

La tendencia técnica de PG se muestra **bajista**. El RSI cotiza en 47.9 (zona neutral). El soporte se ubica en \$140.78 y la resistencia en \$150.21.

## Principales factores de riesgo

- **Pérdida de poder de marca (trade-down)**. Vigilar: cuota vs marcas blancas, elasticidad precio-volumen.
- **Inflación de insumos**. Vigilar: margen bruto por trimestre.
- **Dividendo tensionado**. Vigilar: payout sobre beneficio y sobre FCF.
- 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)

## 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