

# Empresa Destacada

## Renta Variable

17/04/2026



**INVER  
START**

AGENTE DE NEGOCIACIÓN  
MAT. N° 746 - COMISIÓN  
NACIONAL DE VALORES



**The Procter & Gamble Company (NYSE: PG)** es una de las empresas de consumo masivo más grandes e históricas del mundo, fundada en 1837 en Cincinnati, Ohio. Con presencia en aproximadamente 70 países y un portafolio de más de **20 marcas que superan los US\$ 1.000 millones en ventas anuales cada una** (entre ellas Tide, Pampers, Gillette, Oral-B y Pantene) la compañía llega a más de **5.000 millones** de consumidores diariamente. Su negocio se organiza en cinco segmentos: Beauty, Grooming, Health Care, Fabric & Home Care y Baby, Feminine & Family Care.

### Puntos a destacar

- **Marcas que Construyen Barreras:** P&G no compite únicamente con productos, compite con **décadas de presencia en la mente del consumidor**. La compañía ostenta posiciones de liderazgo en **categorías esenciales de uso diario** (detergentes, pañales, cuidado oral, higiene femenina) donde la elección de marca está profundamente arraigada en el hábito. Esta fortaleza intangible, se traduce en **poder de pricing concreto debido a baja elasticidad en la demanda**: en 19 de los últimos 20 años, el precio contribuyó positivamente al crecimiento orgánico de la compañía.
- **Política de dividendos constantes y crecientes:** P&G lleva **décadas de aumentos consecutivos** en su dividendo, con un retorno proyectado al accionista de aproximadamente **US\$ 15.000 millones para FY2026 entre dividendos y recompras**. Esta capacidad de distribución no es casual, sino el resultado directo de una **generación de flujo de caja libre** estructuralmente sólida (US\$ 14.044 millones en FY2025), que le permite sostener inversiones en el negocio y recompensar al accionista de forma simultánea.
- **Eficiencia como Ventaja Competitiva:** En un entorno donde los costos externos presionan márgenes, P&G elige no recortar inversión: destina alrededor del **13% de sus ventas a investigación, desarrollo y marketing de forma sostenida**, y financia esa reinversión a través de programas de productividad que en el último trimestre reportado generaron ahorros de 160 puntos básicos sobre el margen bruto. **La eficiencia operativa no es una medida de crisis, sino una pieza estructural del modelo de negocio.**

### Factores de riesgo

- **Aranceles y la presión sobre los márgenes:** Las tensiones comerciales globales impactan directamente en los costos de P&G. Para FY2026, la compañía estima viento en contra, de aproximadamente **US\$ 400 millones after-tax derivado de aranceles**, efecto ya visible en la **compresión del margen bruto reportado**. Si el entorno arancelario se recrudece o se extiende sin posibilidad de trasladarlo al consumidor, la presión sobre la rentabilidad podría profundizarse.
- **Volumen Bajo Presión:** Una parte significativa del crecimiento de revenue de los últimos años estuvo impulsada por **aumentos de precios** más que por expansión genuina de volumen. En Q2 FY2026, las **nuevas ventas orgánicas fueron nulas**: el **precio aportó 1%** mientras el volumen cayó 1%. En un contexto donde el **consumidor migra hacia marcas propias o formatos de menor precio**, sostener volúmenes sin erosionar márgenes representa el principal desafío en el corto.
- **Transición en el liderazgo:** **Shailesh Jejurikar asumió como CEO** el 1 de enero de 2026, reemplazando a Jon Moeller tras más de cuatro años en el cargo. Aunque Jejurikar conoce profundamente la compañía (lleva desde 1989 en P&G) todo cambio en la conducción ejecutiva introduce un período de adaptación. El mercado observará con atención si la **transición mantiene la disciplina estratégica** o deriva hacia ajustes que **alteren el ritmo de reinversión y la política de retorno al accionista.**



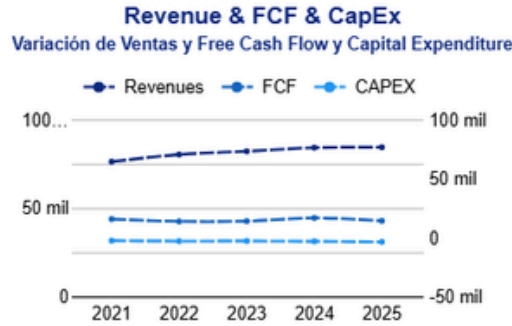
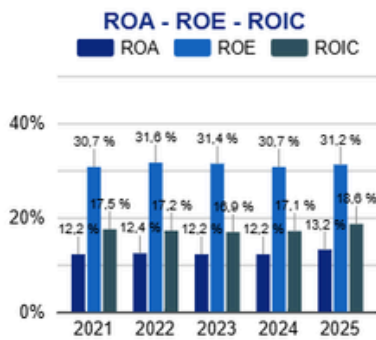
## Análisis Financiero

**+1.35%**  
CAGR precio  
(Últimos 5 años)

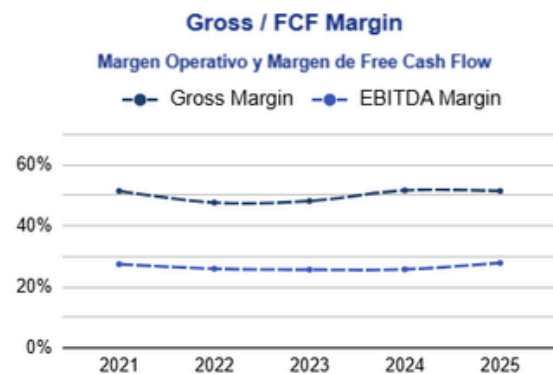
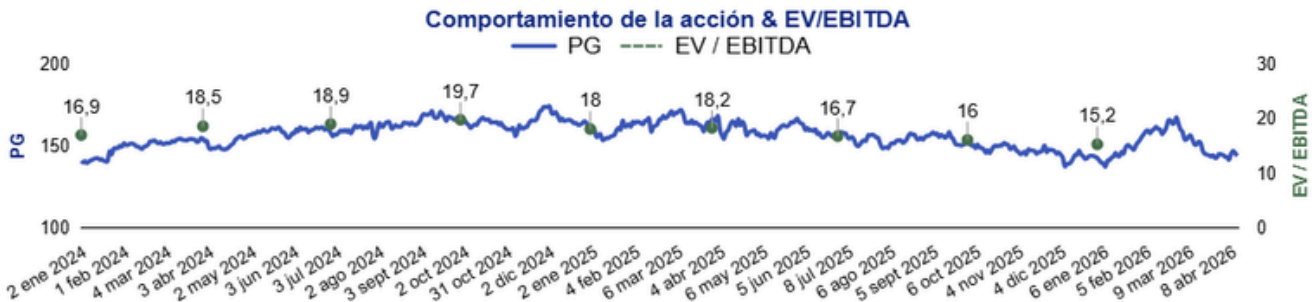
**330 bn**  
Capitalización de  
Mercado

**82.5 bn**  
Revenue  
Ventas 2025

**Calificación Crediticia  
Largo Plazo - AA-**  
(Calificación emitida por S&P Global Ratings al 16/01/2026)



Los últimos trimestres reflejan un entorno operativo complejo para P&G (y para esta industria en general). En Q2 FY2026, el **margen bruto reportado cayó 120 puntos básicos interanuales** hasta el 51,2%, presionado por **aranceles, mix desfavorable y fuertes flujos en formatos de valor para defender volúmenes**. Sin embargo, la compañía demostró capacidad de absorción: el EBITDA margin, que había cedido terreno entre FY2022 y FY2023 por la presión inflacionaria en insumos, se recuperó hasta el 27,6% en FY2025, sostenido por programas de productividad ininterrumpidos que en algunos trimestres generaron ahorros de hasta 270 puntos básicos, compensando parcialmente los shocks externos.



La generación de caja de P&G es uno de los pilares más consistentes del negocio. El free cash flow promedió los US\$ 14.500 millones a lo largo del período 2021-2025, representando en promedio cerca del **20% de los ingresos**. Esta capacidad de conversión se combina con una **estructura de deuda baja y estable**: el ratio Net Debt/EBITDA se mantuvo en el **rango de 0,6 a 0,8x**, reflejando la holgura y conservaduría financiera.

Esa solidez es la que sustenta la **política de dividendos de la compañía**. El dividendo por acción creció de **US\$ 3,68** a US\$ 4,08 en 2025, con una estimación de US\$ 4,36 para 2026 y un retorno de US\$ 15.000 millones a sus accionistas considerando las recompras, financiados enteramente con flujo de caja operativo sin necesidad de recurrir a deuda adicional.



## ¿Cuáles son sus competidores?

The Procter & Gamble Company compete por capital institucional contra un grupo de empresas que operan en **consumo masivo y cuidado personal a escala global**. Con una capitalización de mercado de **US\$ 334.457 millones** y **revenues de US\$ 85.259 millones**, P&G es el jugador de **mayor escala del grupo CPG** puro, y esa dimensión se refleja tanto en su poder de negociación con retailers como en su capacidad de sostener márgenes estructuralmente superiores a los de sus pares.

### Comparativa de empresas

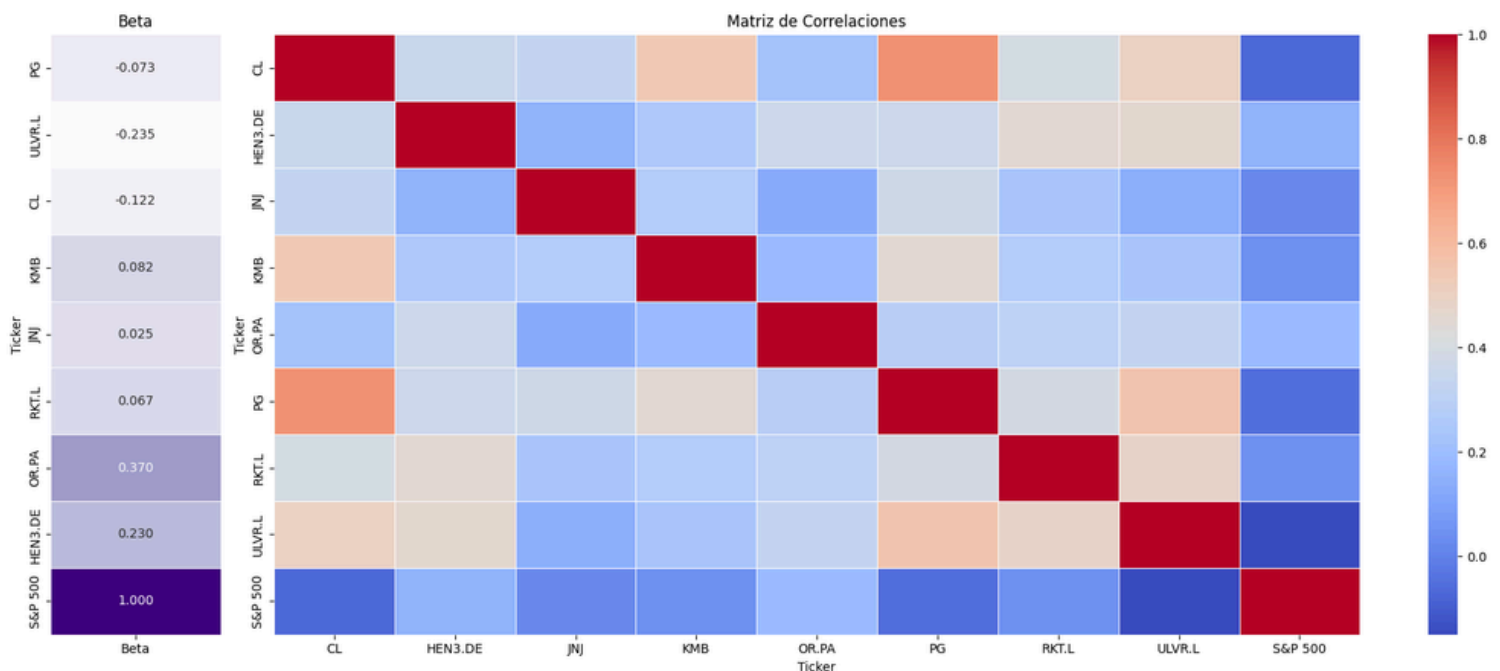
Company	Ticker	Market Cap	Total Revenues	EBITDA Margin	dend Per Share SY C/t	Debt / EBIT	P/E
The Procter & Gamble Company	PG	334.456,67	85.259	29,00%	6,00%	1,0	21,5
Unilever PLC	ULVR	124.888,11	59.332	21,50%	1,20%	2,1	19,0
Colgate-Palmolive Company	CL	67.025,44	20.382	23,90%	3,30%	1,5	32,1
Kimberly-Clark Corporation	KMB	32.518,40	16.447	19,50%	3,30%	2,1	20,0
Johnson & Johnson	JNJ	565.217,75	94.193	35,90%	5,20%	0,9	21,6
Reckitt Benckiser Group plc	RKT	43.723,57	19.149	26,50%	3,10%	1,7	10,5
L'Oréal S.A.	OR	219.870,16	51.753	22,50%	12,50%	0,2	31,2
Henkel AG & Co. KGaA	HEN3	31.947,57	24.078	15,80%	2,30%	0,2	13,5

En Millones, excepto porcentajes

La relevancia de P&G dentro del grupo no se limita al tamaño. La compañía presenta el **EBITDA margin más alto del segmento CPG puro con un 29%**, superando a **Unilever (21,5%)**, **Colgate-Palmolive (23,9%)** y **Kimberly-Clark (19,5%)**, lo que refleja la calidad de su portfolio de marcas y la eficiencia de su estructura operativa. Ese perfil de rentabilidad se combina con una deuda conservadora (Debt/EBIT de 1,0x), mejor que la mayoría del grupo, y un P/E de 21,5x que resulta razonable frente a comparables como Colgate (32,1x) o L'Oréal (31,2x).

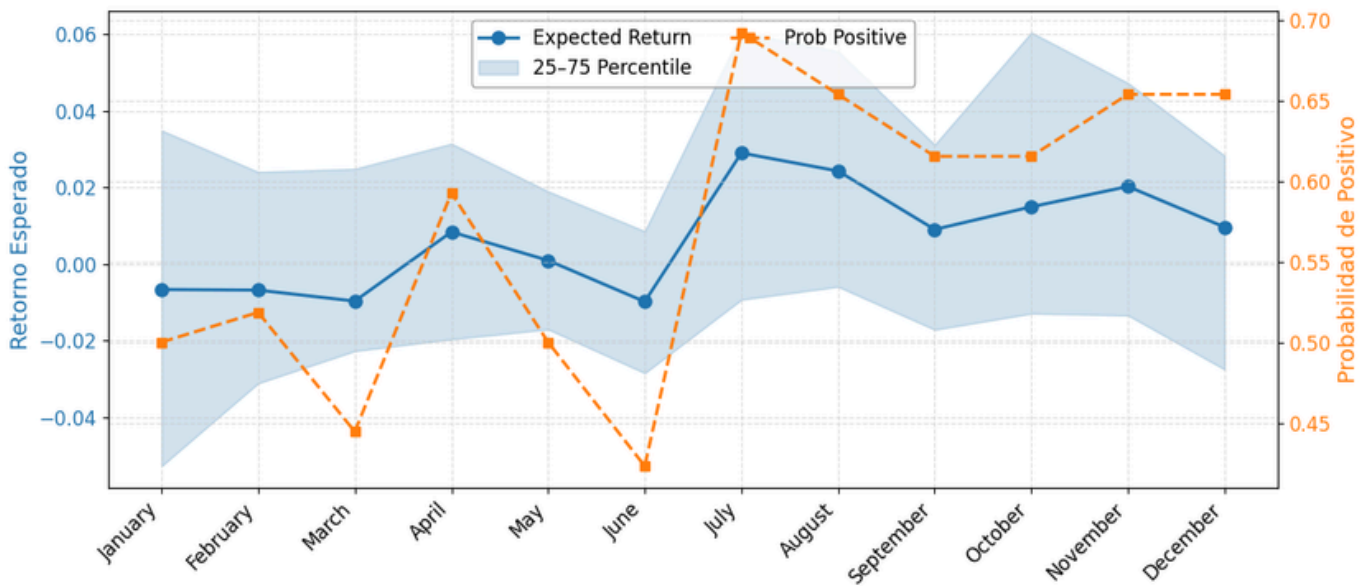
### Beta y Matriz de correlaciones

PG presenta un beta de -0,073, prácticamente **neutro respecto al mercado**, el más bajo del grupo junto a Unilever. La matriz de correlaciones confirma esa lectura: PG muestra correlaciones bajas con la mayoría de sus pares y una desvinculación clara del S&P 500, comportamiento coherente con la naturaleza defensiva del negocio. En entornos de volatilidad de mercado, la acción tiende a moverse por factores propios (**resultados operativos, política de dividendos, dinámica de consumo en mercados desarrollados**) más que por el movimiento del índice general, lo que le otorga un perfil diversificador dentro de una cartera.





## Análisis de estacionalidad

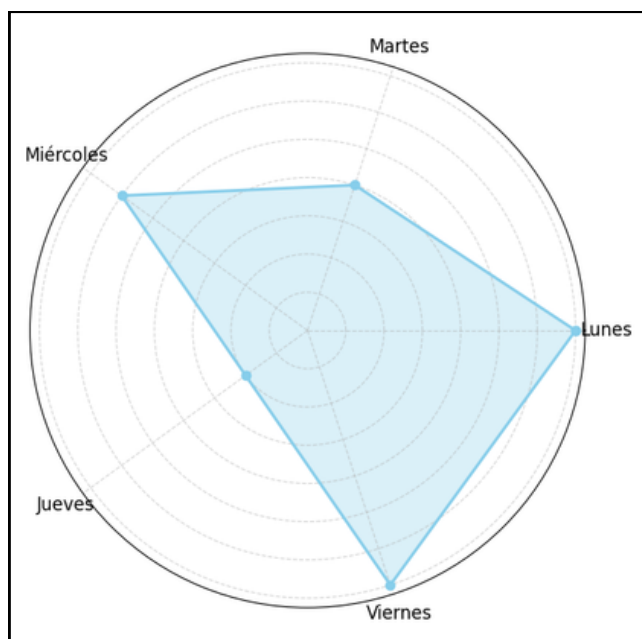


El patrón histórico de PG exhibe una **ciclicidad clara**, con una concentración de **fortaleza en la segunda mitad del año** y una **zona de debilidad pronunciada en los meses centrales del calendario**.

- **Ventana de Alta Convicción:** julio se posiciona como el mes de mayor fiabilidad histórica, combinando el retorno esperado más alto del año con una **probabilidad de cierre positivo cercana al 70%**. Abril también presenta un perfil favorable, con probabilidad de positivo en torno al **60%** y retorno esperado positivo. **Noviembre y diciembre** complementan este cuadro con una probabilidad de cierre positivo sostenida alrededor del **65%**.
- **Fase de Corrección Técnica:** junio concentra el peor perfil de riesgo-retorno del año, con la probabilidad de cierre positivo cayendo al nivel más bajo (aproximadamente 42%) y **retorno esperado negativo**. Marzo muestra una dinámica similar en términos de probabilidad, con alta dispersión de resultados históricos.

**Síntesis:** la serie histórica muestra un activo con comportamiento estacional diferenciado, donde el segundo semestre ofrece consistentemente mejor perfil de riesgo-retorno que el primero, con junio como el punto de mayor cautela del calendario.

## Retorno promedio diario



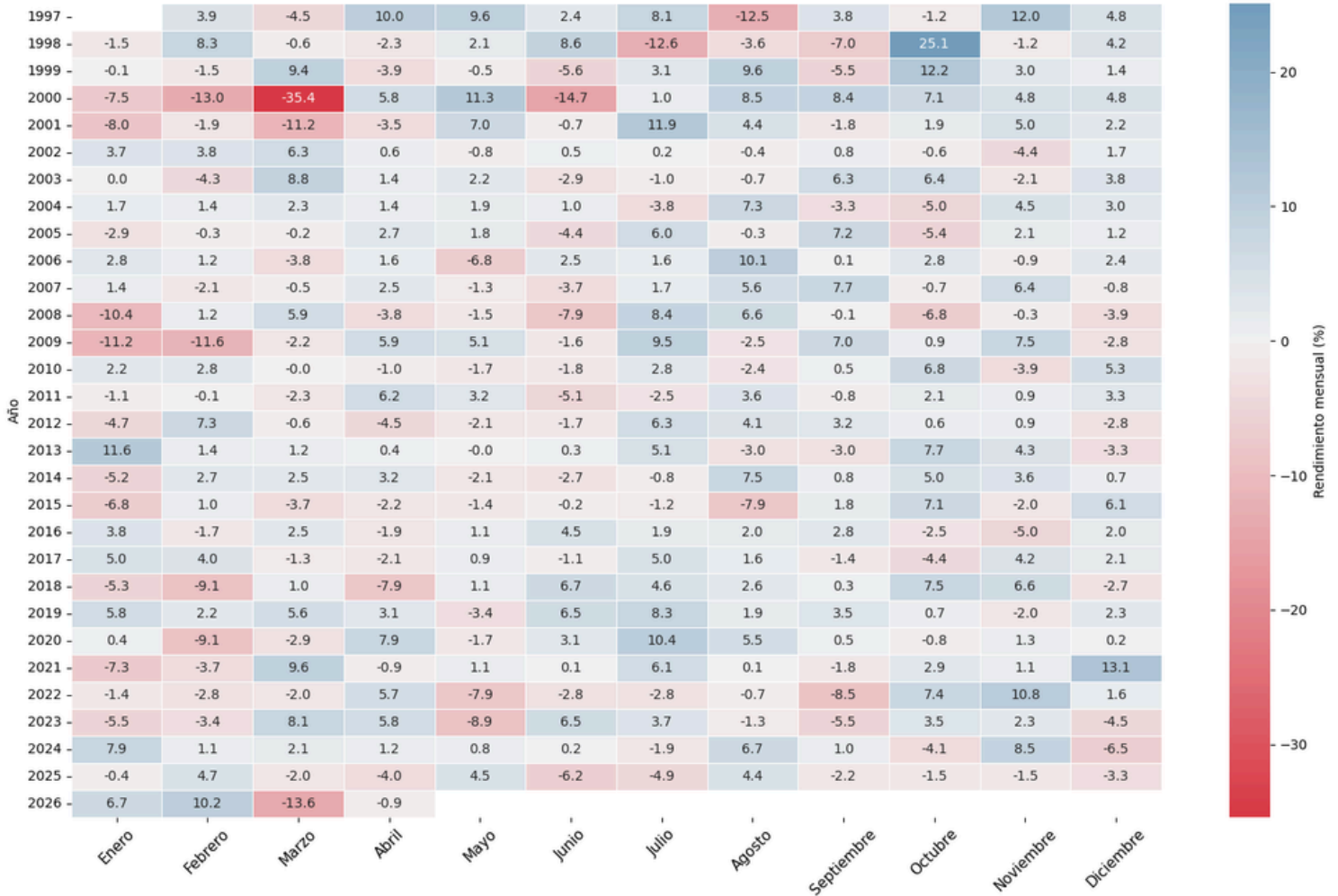
El análisis intra-semanal de PG muestra una concentración de **retornos positivos hacia el inicio y la mitad de la semana operativa**.

- **Pico de Rendimiento:** el lunes se consolida como la jornada de mayor retorno promedio, seguido de cerca por el viernes y miércoles.
- **Debilidad Relativa:** El jueves exhibe el desempeño más débil de la serie, con retornos relativos bajos, sugiriendo una dinámica de toma de ganancias hacia el cierre semanal. El martes también muestra debilidad relativa, luego de fuertes subas previas al fin de semana.



## Rendimientos mensuales

El historial de rendimientos mensuales de **PG** refleja un **activo defensivo** con baja volatilidad relativa, aunque con episodios puntuales de correcciones severas concentradas en períodos de stress macroeconómico global.



**Meses Favorables:** octubre muestra la mayor consistencia positiva de la serie, con rendimientos positivos recurrentes a lo largo de las distintas décadas. Noviembre complementa esa fortaleza con un sesgo positivo sostenido. Febrero también presenta una tendencia constructiva en la mayoría de los años, con el registro más destacado en 2026 (+10,2%).

**Meses de Riesgo:** marzo concentra los episodios de mayor destrucción de valor, con caídas históricas como el -35,4% de 2000 y el -13,6% registrado en marzo de 2026. Junio muestra un patrón de debilidad recurrente, con rendimientos negativos en la mayoría de los años de la serie. Enero también presenta un sesgo negativo frecuente, particularmente en contextos de ajuste de mercado.

**Desempeño Reciente:** 2026 mostró un inicio inusualmente fuerte en enero (+6,7%) y febrero (+10,2%), seguido de una corrección pronunciada en marzo (-13,6%). Abril arranca con -0,9%, en línea con el perfil de menor impulso que históricamente caracteriza al mes.



## Glosario de Indicadores y Métricas Clave

- **CAGR Precio:** mide cuánto creció el precio promedio anual de la acción en 5 años.
- **Gross Margin:** muestra qué porcentaje de ingresos queda tras cubrir costos directos.
- **FCF Margin:** indica cuánto flujo de caja libre genera la empresa sobre sus ventas.
- **ROA:** rentabilidad sobre activos, mide cuán productivos son los activos. Un valor alto indica uso eficiente del capital invertido.
- **ROE:** rentabilidad sobre el patrimonio neto, muestra cuánto gana la empresa por cada peso de capital propio.
- **ROIC:** rentabilidad sobre capital invertido, refleja si la empresa supera su costo de capital.
- **Revenue / FCF / CapEx:** compara ingresos, flujo libre de caja y gasto de inversión de capital, variación año tras año.
- **EBITDA Source:** muestra qué porcentaje del EBITDA proviene de cada segmento (crudo, gas, NLG).
- **Comportamiento acción & EV/EBITDA:** combina evolución del precio y valuación relativa.
- **Net Debt / EBITDA:** mide la capacidad de repago de deuda con ganancias operativas. Menos de 1x indica bajo apalancamiento y buena solvencia.
- **Forward P/E:** Métrica de valuación que compara el precio de la acción con las ganancias esperadas para el próximo período.
- **MarketCap:** Capitalización de Mercado, representa el valor total de la empresa en el mercado bursátil.
- **Beta:** Mide la sensibilidad o volatilidad de la acción en relación con el mercado general (S&P).
- **Correlación (Matriz):** Mide la relación estadística entre los movimientos de los precios de dos activos.
- **Z-score (Sentimiento):** Indicador normalizado de sentimiento que mide el sesgo en el mercado de opciones.
- **Volatilidad Implícita:** Mide la expectativa del mercado sobre la volatilidad futura de un activo.



## **DISCLAIMER**

Este documento contiene información de carácter confidencial, destinada exclusivamente a los destinatarios a quienes ha sido específicamente proporcionado. Las proyecciones y valoraciones incluidas en el mismo han sido elaboradas a partir de datos disponibles a la fecha de su emisión y están sujetas a posibles modificaciones ante cambios en las condiciones o supuestos considerados.

El contenido presente en este informe se deriva de información de dominio público, obtenida de fuentes consideradas fiables. No obstante, InverStart no ha realizado una verificación independiente de dicha información, por lo que no se ofrece ningún aseguramiento, explícito o implícito, sobre su exactitud o exhaustividad.

Cabe destacar que el presente informe no debe interpretarse como un consejo de inversión o una sugerencia para llevar a cabo ninguna operación en particular.

Se prohíbe estrictamente la distribución o reproducción total o parcial de este material por parte de cualquier destinatario sin el consentimiento previo y por escrito de InverStart. Todas las definiciones y términos empleados en este documento se rigen por la legislación vigente en la República Argentina.

---

**Equipo de Research**  
INVERSTART AN - N°746