

META: cuestión de gastos

Juan Pablo Iacaruso

Analista de Equity

jpi@gruposbs.com

Ayer, al cierre del mercado, META presentó sus resultados correspondientes al 3T26. **En esta ocasión reportó ingresos que alcanzaron los USD64,6bn, lo que representa un sólido crecimiento del 26% interanual impulsado por un aumento del 10% en las impresiones de anuncios y del 14% en el precio promedio por anuncio, gracias a las mejoras de inteligencia artificial en las recomendaciones de contenido y la eficiencia de monetización.** Sin embargo, el margen operativo se redujo drásticamente al 20% y los ingresos operativos cayeron un 37% interanual hasta los USD12,9bn, debido a que los costos y gastos totales se dispararon un 68%. Este fuerte aumento en los costos fue causado principalmente por mayores gastos en infraestructura de centros de datos, costos de tokens de IA de terceros y, de forma predominante, un cargo legal extraordinario. **Esto, junto a una guía de gastos en infraestructura de IA que no muestra un techo, explica la caída que estamos observando durante la jornada de hoy. El impacto de los gastos por juicios afectó severamente la rentabilidad neta de la compañía, específicamente debido a un cargo de USD9,8bn** derivado de un acuerdo en agosto de 2026 con 52 fiscales generales de los Estados Unidos para resolver litigios relacionados con la salud mental de los adolescentes y las redes sociales. Como resultado de este gasto excepcional, el EPS reportado fue de USD3,83. De no haber existido este cargo legal, el EPS de Meta habría sido considerablemente mayor y habría alcanzado un valor ajustado de USD7,40 por acción.

Meta anunció la creación de una nueva clase de acciones ordinarias Clase C sin derecho a voto que entrará en vigor en enero de 2027. Con esta medida, la compañía busca obtener una mayor flexibilidad para la recaudación de capital, la compensación de empleados y la realización de posibles adquisiciones, al mismo tiempo que mantiene su modelo corporativo bajo el liderazgo y control de Mark Zuckerberg. En cuanto al efecto sobre las acciones actuales (Clases A y B), **la junta directiva aprobó un dividendo único mediante el cual se entregará una acción Clase C por cada acción existente, lo que en la práctica funcionará como un "split" (división de acciones) de dos por uno.** Esto ajustará proporcionalmente a la baja el precio de mercado de la acción Clase A, pero preservará intacto el poder de voto de todos los accionistas actuales.

Estado de resultados consolidado

En USDmn

	3T26	3T25	Variación
	USDmn	USDmn	% a/a
Ingresos	64.601	51.242	26,1%
Costos	13.369	9.206	45,2%
Ganancia Bruta	51.232	42.036	21,9%
Investigacion y Desarrollo	20.054	15.144	32,4%
Otros Gastos	18.190	6.357	186,1%
Resultado Operativo	12.988	20.535	-36,8%
EBITDA Ajustado	20.168	27.754	-27,3%
Margen EBITDA Ajust %	31%	54%	-42,4%
Otros	13	1128	n.a.
IIGG	3.141	18.954	-83,4%
Utilidad Neta Ajustada	9.860	2.709	264,0%
Resultado Por Acción	3,83	1,05	263,8%

Fuente: SBS Research, Meta

META vs SPY y QQQ

Base 22-oct-2025 = 100



Fuente: SBS Research, Reuters

Ratios de valuación

Múltiplos sobre los últimos 12 meses

	3T25	2T26	3T26
P/E	173,72	22,78	47,31
P/BV	9,49	5,48	6,79
EV/EBITDA	67,78	60,35	96,11
DN/EBITDA	1,41	3,31	4,35
Leverage (A/PN)	1,57	1,72	1,76
Endeudamiento (P/PN)	0,57	0,72	0,76
FCF Yield	0,56%	0,05%	-0,11%

Fuente: SBS Research, Meta

Ventas y resultado operativo por segmento

Ventas en USDmn

	3T26	3T25	Variación
	USDmn	USDmn	% a/a
Ventas por Segmento			
Reality Lab	443	470	-5,7%
Aplicaciones	64.158	50.772	26,4%
Total	64.601	51.242	26,1%
%Reality Lab	0,69%	0,92%	
%Aplicaciones	99,31%	99,08%	
Rdo Operativo			
Reality Lab	-4.129	-4.432	n.a.
Aplicaciones	17.117	24.967	-31,4%
Total ()	12.988	20.535	-36,8%

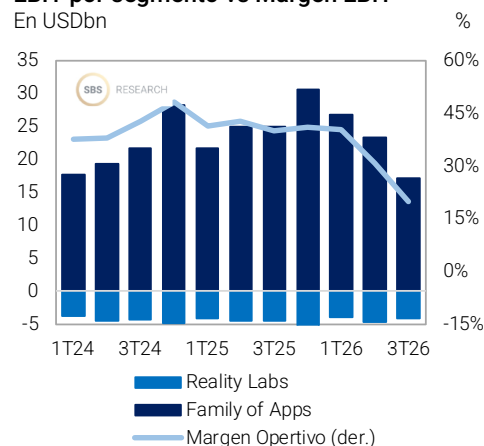
Fuente: SBS Research, Meta

El segmento de la Familia de Apps (FoA) registró ingresos por USD64,1bn en el tercer trimestre, lo que representa un sólido aumento del 26% interanual. Sin embargo, su resultado operativo disminuyó a USD17,1bn, en comparación con los USD24,9bn obtenidos el año anterior, fuertemente impactado por el cargo legal extraordinario registrado durante el trimestre. Dejando de lado este factor atípico, el crecimiento comercial del sector fue impulsado por la capacidad de Meta para entregar experiencias de usuario más atractivas y personalizar los anuncios de manera más efectiva. **Durante este trimestre, los lanzamientos estuvieron protagonizados por el exitoso despliegue del asistente de inteligencia artificial Muse y su primer modelo frontera Muse Wonder.** A esto se sumaron innovaciones como una nueva arquitectura de recomendación generativa para el feed y Reels, el "Meta Generative Recommender" para anuncios, la expansión global del servicio Meta One y el Creator Marketing Hub. Gracias a todas estas mejoras en la relevancia, el tiempo de uso alcanzó récords históricos: Instagram y los Reels de Facebook registraron crecimientos de dos dígitos interanuales a nivel global, y el tiempo invertido por usuario en Threads aumentó más del 20% frente al año previo. **El foco de la compañía para continuar su expansión es mantener una inversión agresiva en infraestructura de inteligencia artificial** que beneficie tanto al negocio publicitario central (mejorando interacciones y conversiones) como a la creación de nuevas fuentes de ingresos diversificadas, lo que incluye la ampliación de la red de agentes Muse para pequeñas empresas, servicios empresariales y opciones de monetización a través de suscripciones y comercio asistido.

En cuanto a las proyecciones financieras inmediatas, la guía oficial de la compañía para el cuarto trimestre de 2026 anticipa ingresos totales que se ubicarán en un rango de USD73,0bn a USD76,0bn, con una tasa impositiva proyectada de entre el 15% y el 17%. Para sostener y escalar esta profunda transformación tecnológica orientada a la "superinteligencia personal", Meta ha revisado al alza su previsión de gastos totales para el año completo 2026 a un rango de USD175,0bn a USD179,0bn, una cifra que absorbe completamente el cargo legal extraordinario de USD9,89bn reconocido en el trimestre. **La directiva advirtió explícitamente que continuará invirtiendo de manera agresiva en iniciativas de IA,** y aunque reconoce que estos desarrollos requerirán más tiempo para generar retornos directos en comparación con el ecosistema tradicional de aplicaciones, la compañía mantiene una alta convicción de que desbloquearán eficiencias operativas masivas y nuevas fuentes de ingresos diversificadas, como las suscripciones y los servicios de Enterprise AI. En línea con este despliegue intensivo, la guía de gastos de capital para 2026 se ha ajustado y acotado a un rango de USD135,0bn a USD145,0bn.

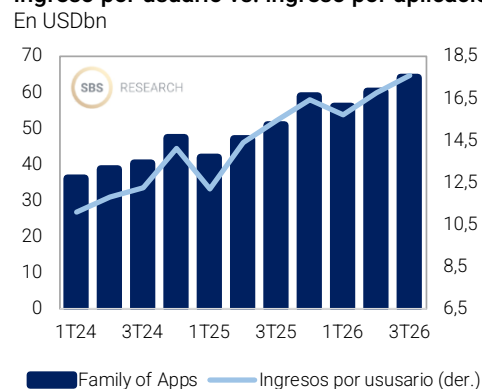
En lo que llevamos del año, la acción de META cae un 1,4%, explicado por el gasto de la compañía en el desarrollo de IA y servidores. con una intensa presión sobre la generación de liquidez. Por un lado, la compañía demostró una destacable fortaleza en su negocio principal al incrementar sus ingresos publicitarios en un 26% interanual y llevar los tiempos de interacción a niveles históricos en plataformas como Instagram y Facebook, impulsados directamente por la integración de inteligencia artificial en sus motores de recomendación. **Sin embargo, esta dinámica positiva se ve matizada por una escalada en los gastos operativos asociados a los tokens de IA y por un gasto de capital destinado a infraestructura tecnológica que ascendió a USD34,9bn durante el trimestre.** Al comparar este nivel de inversión con el flujo de efectivo provisto por las actividades operativas, que se situó en USD32,7bn, se evidencia que las masivas erogaciones de capital han superado la capacidad de generación de caja de la empresa, lo que resulta en un flujo de caja libre negativo de USD2,12bn.

EBIT por segmento vs Margen EBIT



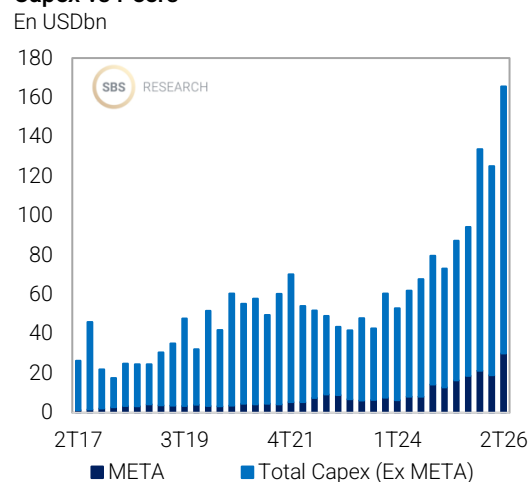
Fuente: SBS Research, Meta

Ingreso por usuario vs. ingreso por aplicaciones



Fuente: SBS Research, Meta

Capex vs Peers



Fuente: SBS Research, Alphabet, Amazon, Microsoft, Meta



Para mayor información llámanos al **(011) 4894-1800**, a los siguientes contactos:

COMERCIAL

INSTITUCIONALES Y CORPORATIVOS

Gastón Donnadio

Int. 196 / gd@gruposbs.com

María Victoria Acuña

mva@gruposbs.com

Felipe Sanguinetti

fms@gruposbs.com

FINANZAS PERSONALES

Juan Ignacio Bialet

Int. 170 / jib@gruposbs.com

Julián Sznajderhaus

Int. 405/127 / jsz@gruposbs.com

Fernando Rama

frr@gruposbs.com

Ignacio Murua

im@gruposbs.com

Bautista De La Canal

bc@gruposbs.com

Lucas Gabriel Eiras

lge@gruposbs.com

SALES & TRADING

Francisco Bordo Villanueva

Int. 403 / fbv@gruposbs.com

Carlos Carafi

Int. 408 / cc@gruposbs.com

Jorge de Vera, CIIA

jdv@gruposbs.com

Lucas Dalmau

ld@gruposbs.com

Juan Matías Brandi

jmb@gruposbs.com

DISCLAIMER

La información incorporada en este documento proviene de fuentes públicas. Nada en este documento podrá ser interpretado como una oferta, invitación o solicitud de ningún tipo para realizar actividades con valores negociables u otros activos financieros. Tampoco constituye en sí una recomendación de contratación de servicios o inversiones específicas, ni suplanta la toma de decisiones de inversión, con el debido y previo asesoramiento legal, fiscal y contable a cargo del inversor. No se garantiza la genuinidad o veracidad de la información, ni se asume obligación alguna de actualizar cualquiera de los datos incorporados en el documento. Se encuentra prohibida la distribución o reproducción –total o parcial– de la información contenida en el documento.