

JNJ: un sólido primer semestre

Juan Pablo Iacarusso

Analista de Equity

jpi@gruposbs.com

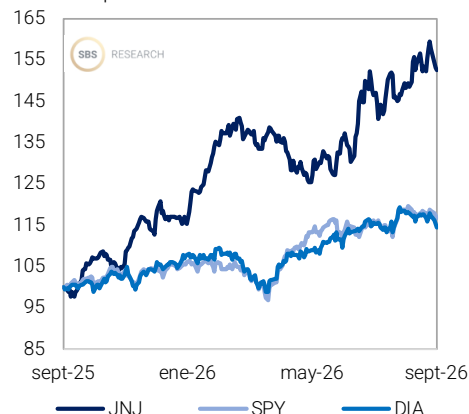
El pasado julio JNJ presentó sus resultados correspondientes al 2T26. La compañía reportó un sólido aumento en sus ingresos, alcanzando los USD25,3bn, lo que llevó a elevar la proyección de ventas anuales a USD101,1bn. Respecto a los márgenes operativos, la empresa proyecta una mejora anual de aproximadamente 75 puntos básicos. A nivel estructural, el costo de los productos vendidos mejoró como porcentaje de las ventas gracias a impulsores operativos y un tipo de cambio favorable, aunque los gastos de ventas, marketing y administración aumentaron debido a las fuertes inversiones comerciales destinadas a respaldar los nuevos productos.

En 2T26, el segmento de Medicina Innovadora reportó ingresos globales por USD16,3bn, lo que refleja un crecimiento interanual operativo del 6,8%, mientras que sus ingresos operativos alcanzaron los USD6,9bn, mostrando un aumento del 7,2% respecto al mismo período del año anterior. Este sólido crecimiento general se logró a pesar de enfrentar un fuerte impacto negativo de aproximadamente 760 puntos básicos provocado por la competencia de biosimilares y pérdida de participación de mercado, lo que afectó severamente las ventas de tratamientos inmunológicos clave como STELARA, REMICADE y SIMPONI. Sin embargo, esta caída fue más que compensada por el robusto desempeño de la cartera de oncología, liderada por las fuertes ganancias de participación de DARZALEX, CARVYKTI y TECVA-YLI, junto con un excelente impulso en neurociencia gracias a SPRAVATO y CAPLYTA. Adicionalmente, el segmento se vio impulsado por un crecimiento excepcional del 71% en las ventas de TREMFYA (gracias a su rápida adopción en enfermedades inflamatorias intestinales) y el éxito sobresaliente de nuevos lanzamientos comerciales como la terapia oral ICOTYDE, consolidando la fuerte resiliencia y capacidad de innovación de la cartera.

El segmento de MedTech generó ingresos por USD8,9bn, lo que representa un crecimiento operativo interanual del 3,6%, mientras que su resultado operativo alcanzó los USD1,9bn, marcando un incremento del 3,5% respecto al mismo período del año anterior. A nivel de rentabilidad, el margen

JNJ vs SPY y DIA

Base 10-sep-2025 = 100



Fuente: SBS Research, Reuters

Ratios de valuación

Múltiplos en base a los últimos 12 meses

	2T25	1T26	2T26
P/E	15,81	27,96	29,28
P/BV	4,57	7,28	7,26
EV/EBITDA	13,45	18,63	18,98
DN/EBITDA	1,11	0,99	0,84
Leverage (A/PN)	2,46	2,47	2,37
Endeudamiento (P/PN)	0,69	0,71	0,65
FCF Yield	1,82%	0,23%	0,37%

Fuente: SBS Research, Johnson & Johnson

Estado de resultados consolidado

En USDmn

	2T26	2T25	% Variación
Estado de Resultados	USDmn	USDmn	% a/a
Ingresos por Ventas	25.310	23.743	6,6%
COGS	8.051	7.628	5,5%
SGA	6.432	5.889	9,2%
I+D	3.653	3.516	3,9%
EBIT	7.174	6.710	6,9%
EBITDA	9.133	8.653	5,5%
Margen EBITDA%	36,1%	36,4%	
Otros	-427	-219	n.a
IIGG	1.213	954	27,1%
Ganancia Neta	5.534	5.537	-0,1%
EPS ex Extraordinario	2,27	2,29	-0,9%

Fuente: SBS Research, Johnson & Johnson

Ventas por segmento

En USDmn

	2T26	2T25	% Variación
Ventas por Segmento	USDmn	USDmn	% a/a
Innovative Medicine	16.384	15.202	7,8%
Med Tech	8.926	8.541	4,5%
Total	25.310	23.743	6,6%
% Innovative Medicine	65%	64%	
% Med Tech	35%	36%	
EBT			
Innovative Medicine	6.958	6.493	7,2%
Med Tech	1.967	1.900	3,5%
Margen EBT			
% Innovative Medicine	42%	43%	
% Med Tech	22%	22%	

Fuente: SBS Research, Johnson & Johnson

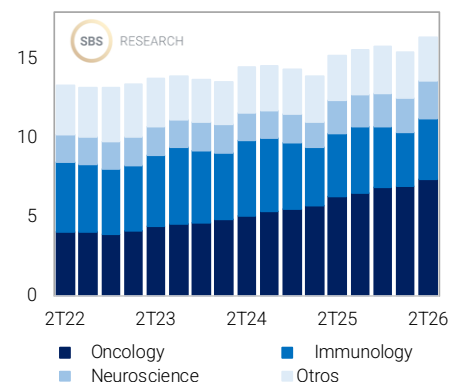
se contrajo levemente (pasando del 22,2% al 22,0%) debido al aumento de las inversiones comerciales, gastos en investigación y desarrollo y el impacto de nuevos aranceles. En cuanto al desempeño de los productos, el crecimiento fue liderado por tres de sus cuatro franquicias principales, destacándose la fuerte demanda en Lentes de Contacto (familia ACUVUE), Cierre de Heridas en Cirugía general, y Ortopedia (impulsado por nuevos lanzamientos en trauma y el portafolio de rodillas ATTUNE). Sin embargo, este avance general se vio parcialmente frenado por resultados más moderados en la franquicia Cardiovascular, la cual se vio afectada por dinámicas de inventario en China para Electrofisiología y una desaceleración temporal en Abiomed (recuperación cardíaca) a causa de la cautela médica tras la publicación de un estudio clínico en el Reino Unido, aunque esta debilidad fue mitigada en parte por el crecimiento de dos dígitos de Shockwave.

Johnson & Johnson generó un sólido flujo de efectivo operativo de USD11,13bn, lo que resultó en un flujo de caja libre de aproximadamente USD8,7bn que mantiene a la compañía encaminada hacia su meta anual de casi USD21,0bn. Dentro de los principales movimientos del balance, los activos totales crecieron a USD201,06bn impulsados principalmente por aumentos en las cuentas por cobrar, los inventarios y la sólida posición de liquidez que alcanzó los USD20,8bn entre efectivo y valores negociables; por el lado de los pasivos, se observó una reducción en la deuda a largo plazo que fue contrarrestada por un incremento en los pasivos a corto plazo. **Respecto al estado de la deuda, la compañía acumula una deuda total de aproximadamente USD49,0bn (con una deuda neta de USD28,2bn).** En relación con los próximos vencimientos, la deuda corriente asciende a USD11,6bn, la cual incluye USD9,9bn en papel comercial con maduración aproximada a dos meses y USD1,7bn correspondientes a la porción a corto plazo de sus bonos corporativos, mientras que los próximos vencimientos de sus notas a largo plazo comenzarán a partir de 2027.

De cara a los próximos años, Johnson & Johnson proyecta una visión sumamente optimista, consolidando su meta de alcanzar un crecimiento sostenido de doble dígito para finales de la década. Esta trayectoria estará respaldada por una fuerte aceleración operativa anticipada para la segunda mitad de 2026, la cual se verá beneficiada por una semana fiscal adicional de ventas durante el cuarto trimestre. **En sintonía con esta confianza, la dirección decidió elevar sus proyecciones financieras para todo el año, estimando ingresos totales reportados que oscilarán entre los USD100,8bn y USD101,4bn, junto con un EPS ajustado de USD11,68 en el punto medio.** Los principales motores que impulsarán este sólido desempeño financiero se basan en la rápida y exitosa adopción comercial de terapias clave dentro del segmento de Medicina Innovadora, destacándose tratamientos de alto crecimiento como ICOTYDE, TREMFYA, INLEXZO y CAPLYTA. Paralelamente, se prevé una recuperación y aceleración constante en los volúmenes de procedimientos de la división MedTech, lo que diversificará y complementará los ingresos del grupo.

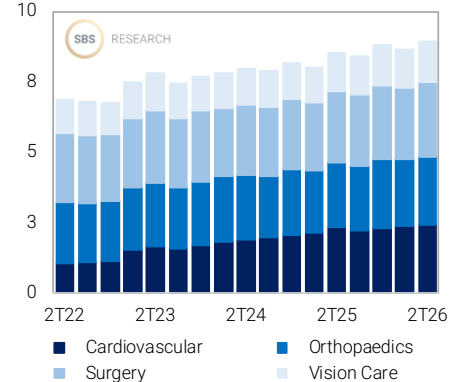
En respuesta a estos sólidos resultados corporativos y a la fuerte aceptación de su renovada cartera de productos, la acción de Johnson & Johnson acumula un alza aproximada del 28,9% en lo que va de 2026. Más allá del corto plazo, la estrategia de la multinacional se enfoca en expandir su liderazgo científico, persiguiendo la ambiciosa meta de convertirse en la empresa número uno a nivel mundial en el área de oncología para el año 2030. Al mismo tiempo, la organización continúa ejecutando una profunda transformación estructural mediante la separación estratégica de su negocio de Ortopedia, un proceso enfocado en optimizar sus operaciones a largo plazo y cuya culminación está programada para mediados de 2027.

Ingresos Innovative Medicine USDmn



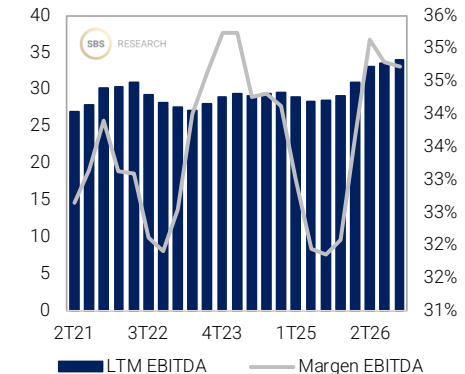
Fuente: SBS Research, Johnson & Johnson

Ingresos MedTech USDmn



Fuente: SBS Research, Johnson & Johnson

LTM EBITDA vs. LTM margen EBITDA USDmn



Fuente: SBS Research, Johnson & Johnson



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.