InTerms *El semanal*

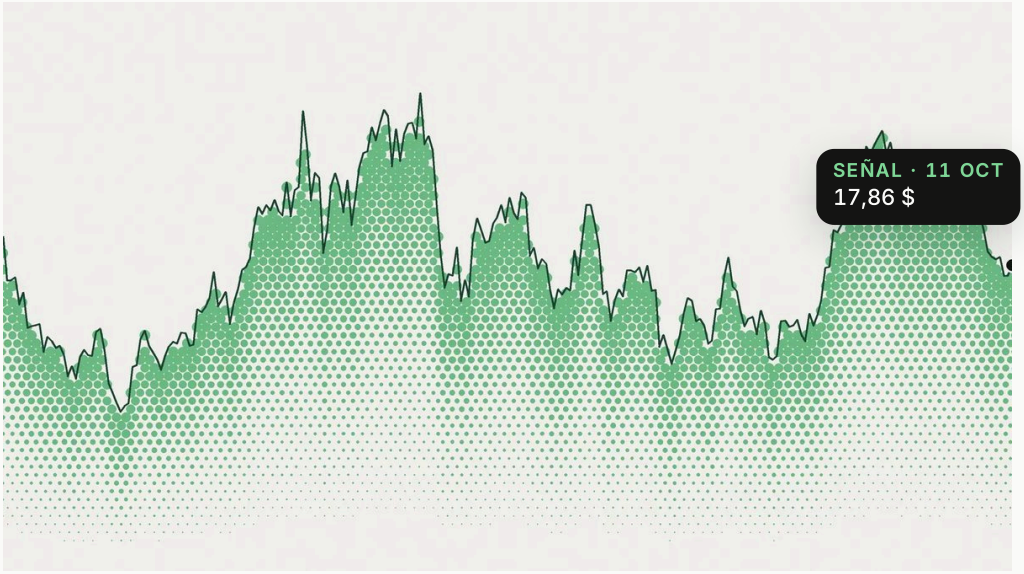
Una lección a la semana para entender cómo ganan dinero las empresas

EMPRESA DE LA SEMANA ▪ $ELE ▪ 4 MIN DE LECTURA

De cada 100 dólares que cobra, esta empresa de minas se queda 16,8

Elemental Royalty es una empresa canadiense que cobra una parte de lo que producen minas de oro, plata y cobre sin tener que explotarlas. Al acabar entenderás cómo gana dinero, por qué sus ingresos se han disparado y qué podría torcer la historia.

Redacción InTerms · 11 oct 2026 · Elemental Royalty Corporation · Ver la señal del 11 oct



Elemental Royalty: precio de cierre del último año. La señal de InTerms, marcada.
GRÁFICO INTERMS · DATOS YAHOO FINANCE

AL TERMINAR SABRÁS

- → Entender qué es un royalty y por qué una empresa puede vivir de cobrarlo.
- → Ver cómo se reparten 100 dólares de ingresos entre costes, gastos y beneficio.
- → Distinguir entre vender más y quedarse una parte mayor de cada venta.

LAS CUATRO PREGUNTAS

1. Qué vende y a quién
2. Cómo gana dinero
3. Por qué ha crecido
4. Qué podría salir mal

1 Qué vende y a quién

Elemental Royalty no excava minas. Compra el derecho a cobrar una parte de lo que producen otras. Eso se llama royalty. Piensa en quien es dueño del local de un bar y cobra un porcentaje de la caja sin servir una sola caña. Según su descripción oficial, la empresa tiene derechos de este tipo sobre proyectos de oro, plata, cobre y otros metales preciosos, y también sobre proyectos en fase de exploración. Opera en Norteamérica, Sudamérica, Australia y África, y su sede está en Vancouver, Canadá. En principio, quienes le pagan son las mineras que explotan esos proyectos. **Su producto es el derecho a cobrar**, no el metal en sí.

2 Cómo gana dinero

Imagina un bar. Por cada 100 dólares que entran en caja, primero pagas lo que cuesta lo que sirves. Luego pagas el local, las nóminas y la luz. Lo que sobra es tu ganancia. Con Elemental, el reparto de 2025 fue este. De cada 100 dólares que cobró, 37,4 se fueron en el coste directo de generar ese ingreso. Le quedaron 62,6 dólares: es lo que llamamos margen bruto, lo que sobra de cada venta antes de pagar la estructura. Después, 45,7 dólares se fueron en gastos de funcionamiento, el día a día de mantener la empresa. **Quedaron 16,8 dólares de beneficio operativo**, es decir, lo que gana el negocio en sí. Tras el resto de partidas, el beneficio final fue de 4,1 dólares por cada 100 cobrados.

De cada **100 $** *que cobra Elemental Royalty…*



37,4 $ Producir y vender

45,7 $ Funcionar

16,8 $ Le queda

Cuentas del ejercicio 2025. «Le queda» es el beneficio operativo: antes de intereses e impuestos.

3 Por qué ha crecido

Las cifras cuentan dos historias distintas. La primera es vender más. Los ingresos pasaron de 9,6 millones de dólares en 2022 a 43,6 millones en 2025. Eso es un 352,8 % más en tres años, un crecimiento anual medio del 65,4 %. Además, se aceleró: 21,8 % en 2023, 39,0 % en 2024 y 167,4 % en 2025. InTerms midió además un crecimiento reciente del 161,6 %, que es otra medición y no coincide con un año natural, así que conviene compararlo con cautela. La segunda historia es ganar más por cada venta. El margen bruto subió de 43,9 % a 62,6 %, 18,7 puntos más. El margen operativo pasó de -35,0 % a 16,8 %, 51,9 puntos más. Es decir, antes perdía dinero en su actividad y ahora gana. La descripción oficial habla de adquirir royalties, y una lectura razonable es que sumar más derechos de cobro eleva los ingresos. Las cifras no permiten afirmar cuánto se debe a eso, a los precios de los metales o a otros factores.



2022	2023	2024	2025
9,6 M$	11,7 M$	16,3 M$	43,6 M$
	+21,8 %	+39,0 %	+167 %

Ingresos anuales. En 3 años: +353 %, un 65,4 % al año de media.

DATOS YAHOO FINANCE

4 Qué podría salir mal

La tesis contraria de InTerms apunta a tres riesgos. El primero es la dependencia de los precios de las materias primas: si el oro y la plata se abaratan, los pagos de las mineras pueden bajar. El segundo es que el ciclo minero es vulnerable, con épocas buenas y malas. El tercero es que la valoración está extendida: la bolsa ya le da un valor de 1.370 millones de dólares, y eso deja poco margen para decepciones. InTerms vería invalidada su idea si cayeran los precios del oro y la plata, o si el crecimiento de los ingresos se frenara con fuerza. **La cifra a vigilar es el crecimiento de los ingresos**, que en 2025 fue del 167,4 %. Mira también el margen operativo, hoy en 16,8 %, que todavía es una ganancia modesta.

> **LA CONDICIÓN DE SALIDA DE INTERMS.**
>
> Caída precios oro/plata, ralentización crecimiento ingresos bajo 50% anual. Fecha límite: 9 ene 2027.

« Vender más es solo la mitad de la historia: lo que de verdad cambia una empresa es quedarse una parte mayor de cada venta. »

PARA QUEDARTE CON LA IDEA

CONCEPTO DE LA SEMANA

Qué es la expansión de márgenes

Una empresa puede ganar más sin vender más: le basta con quedarse una parte mayor de cada venta. Eso es la expansión de márgenes. En Elemental se ve bien en el margen bruto. En 2022 le quedaban 43,9 dólares de cada 100 cobrados tras el coste directo. En 2025 le quedaban 62,6 dólares. Son 18,7 puntos más. Si miras después de los gastos de funcionamiento, el salto es aún mayor: pasó de perder 35,0 dólares por cada 100 a ganar 16,8. Aquí el crecimiento no solo llenó la caja, también hizo cada venta más rentable.

Leer el concepto completo →

LA PRÓXIMA VEZ QUE OIGAS…

«Las empresas de royalties van bien porque cobran sin tener que gestionar minas.»

Antes de aceptarlo, pregúntate:

1. ¿Cuánto de cada 100 dólares cobrados se queda la empresa como beneficio operativo y ha subido o bajado con los años?
2. ¿Crecen los ingresos cada vez más deprisa o se está frenando el ritmo?
3. ¿Qué le pasaría a lo que cobra si bajaran los precios de los metales de los que depende?

PALABRAS DE HOY

Royalty
Derecho a cobrar una parte de lo que produce o vende un negocio ajeno, como una mina, sin gestionarlo.

Margen bruto
Lo que queda de cada 100 dólares cobrados tras pagar el coste directo de producir o conseguir ese ingreso.

Beneficio operativo
Lo que gana el negocio tras pagar costes y gastos de funcionamiento, antes de otras partidas como intereses o impuestos.

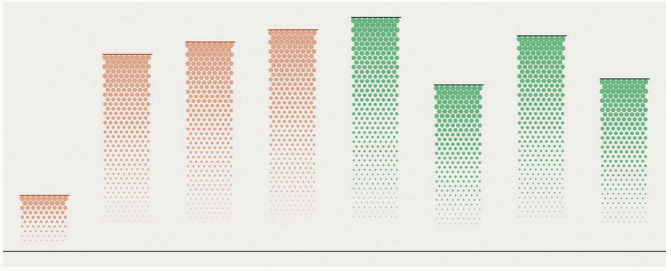
Expansión de márgenes
Cuando la empresa se queda una parte mayor de cada venta que el año anterior.

INTERMS EN CIFRAS

Hasta el 2 oct 2026, **239 señales publicadas** habían cumplido ya 30 días. A los 30 días, **53,6 % estaba en positivo y 46,4 % en negativo**. La mediana fue +0,6 %; la peor, −58,3 %; la mejor, +76,2 %.

Eso significa que casi una de cada dos señales pierde dinero a un mes vista. Por eso cada señal lleva escrita la condición en la que deja de valer, y por eso este semanal no busca que aciertes: busca que sepas por qué una empresa podría ir bien o mal.

Para comparar: 59,0 % de las señales batió al índice de small caps (IWM (Russell 2000)) en el mismo periodo. La nota de 1 a 10 aún no ordena bien los resultados: una nota alta no garantiza nada.



9	32	34	36	38	27	35	28
< −20	−20 a −10	−10 a −5	−5 a 0	0 a 5	5 a 10	10 a 20	> 20

Señales según su resultado a 30 días (%). Rojo: en negativo. Verde: en positivo.

REGISTRO DE INTERMS

PONTE A PRUEBA

1. ¿Qué vende principalmente Elemental Royalty?

- (A) Oro y plata que extrae de sus propias minas
- (B) El derecho a cobrar una parte de lo que producen otras minas
- (C) Maquinaria para empresas mineras

RESPUESTA · b. Su negocio son los royalties, es decir, derechos de cobro sobre proyectos de otras empresas.

2. En 2025, de cada 100 dólares que cobró, 37,4 fueron coste directo y 45,7 gastos de funcionamiento. ¿Cuánto quedó de beneficio operativo?

- (A) 37,4 dólares
- (B) 62,6 dólares
- (C) 16,8 dólares

RESPUESTA · c. Tras restar los costes y gastos quedan 16,8 dólares de cada 100.

3. Entre 2022 y 2025, el margen bruto subió de 43,9 % a 62,6 %. ¿Qué significa?

- (A) Que se queda una parte mayor de cada venta, además de vender más
- (B) Que ha vendido menos pero más caro
- (C) Que ha dejado de tener gastos de funcionamiento

RESPUESTA · a. Un margen bruto más alto significa que, de cada 100 dólares cobrados, le quedan más tras el coste directo.

LO QUE YA SABES

1 *lección · 1 empresa por dentro*

CONCEPTOS

La expansión de márgenes

EMPRESAS

$ELE

Lección generada con ayuda de IA a partir de las cuentas anuales de Yahoo Finance, la descripción oficial de la empresa y la nota de InTerms; cada cifra citada se comprueba contra esos datos antes de publicarse. Las explicaciones de por qué crece una empresa son una lectura de esas cifras, no un hecho: contrástalas en los informes oficiales de la empresa (SEC, formulario 10-K). Es contenido educativo, no asesoramiento financiero ni recomendación de inversión.