InTerms *El semanal*

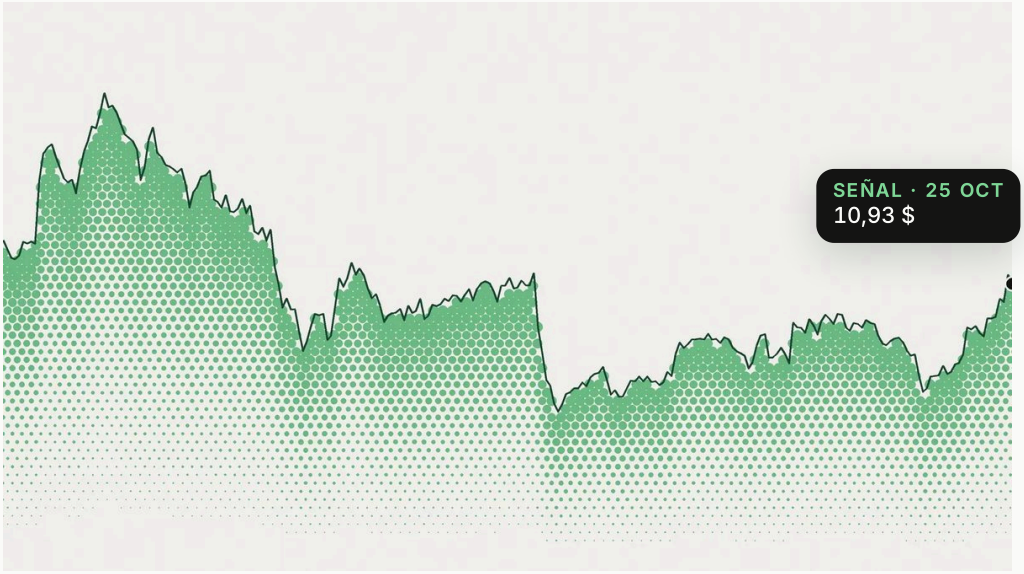
Una lección a la semana para entender cómo ganan dinero las empresas

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

De cada 100 dólares que cobra, NerdWallet se queda con 7,8

NerdWallet es una web que ayuda a comparar tarjetas, préstamos, seguros e hipotecas. Al acabar, entenderás por qué una empresa puede vender cada vez más y aun así quedarse con poco de cada venta.

Redacción InTerms · 25 oct 2026 · NerdWallet, Inc. · Ver la señal del 25 oct



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

AL TERMINAR SABRÁS

- → Ver cómo una web de consejos financieros se convierte en un negocio.
- → Entender qué pasa con cada 100 dólares que cobra la empresa.
- → Distinguir entre vender más y ganar más por 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

NerdWallet no vende un producto físico. Vende orientación. Publica guías, calculadoras e investigación para que particulares y pequeñas y medianas empresas decidan sobre su dinero. Según su descripción oficial, también permite comparar, preseleccionar o contactar con proveedores externos de tarjetas, préstamos, seguros e hipotecas. Opera en Estados Unidos, Reino Unido, Australia y Canadá. Además tiene filiales de corretaje y asesoría. ¿Quién le paga? La descripción no lo detalla, así que damos una lectura razonable: cobra a los proveedores financieros cuando un lector acaba conectando con ellos, igual que una agencia inmobiliaria cobra al cerrar una venta. Al lector, la información le sale gratis. Por eso importa tanto que mucha gente entre en la web.

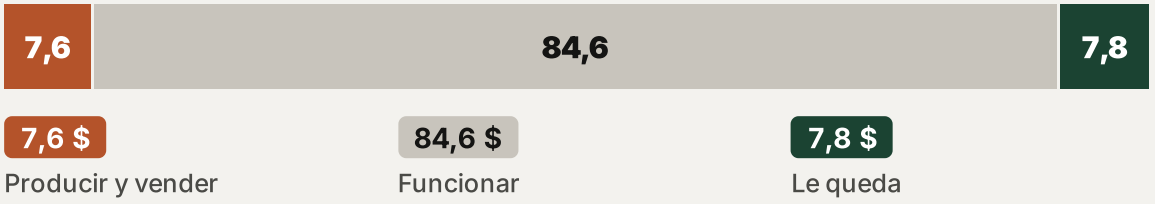
2 Cómo gana dinero

Imagina un bar. Un café cuesta poco de preparar, pero luego hay que pagar sueldos, alquiler y publicidad. En NerdWallet pasa algo parecido, y las cifras de 2025 lo muestran. De cada 100 dólares que cobra, solo 7,6 se van en producir y vender lo que ofrece. Le quedan 92,4. Es un porcentaje altísimo, porque su producto es información digital y no hay que fabricar nada.

Pero ahí no acaba la cuenta. Mantener la empresa en marcha (personas, tecnología, marketing) se lleva 84,6 dólares de cada 100. Quedan **7,8 dólares de beneficio operativo**, que es lo que gana el negocio en sí antes de otros efectos como los impuestos. Tras todo, el beneficio final es de 5,8 dólares por cada 100.

Sobre unos ingresos de 836,6 millones de dólares, esa diferencia es pequeña pero real. Muchos bares no llegan a tanto.

De cada **100 $** *que cobra NerdWallet…*



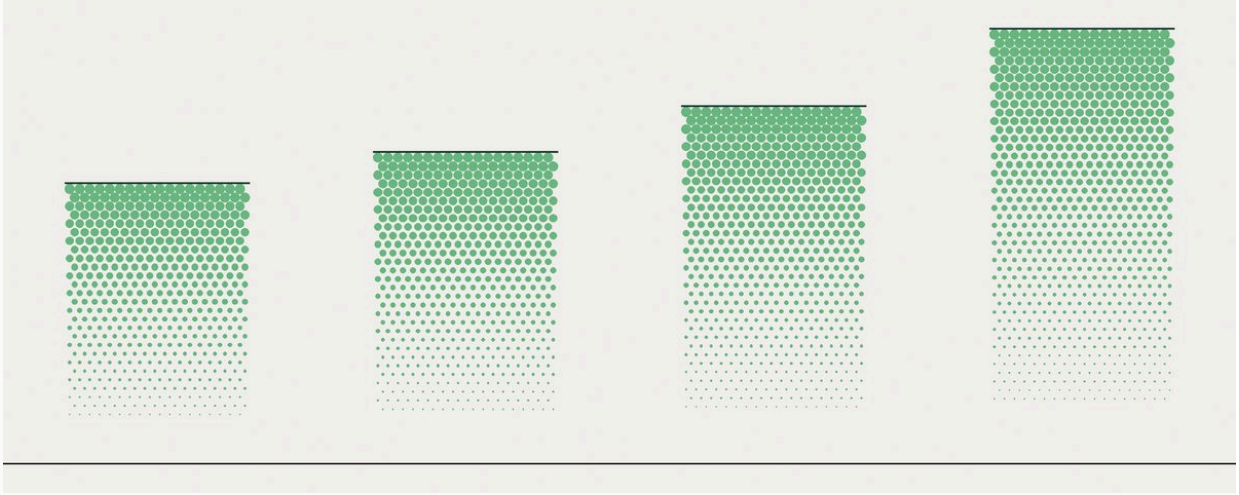
Cuentas del ejercicio 2025. «Le queda» es el beneficio operativo: antes de intereses e impuestos.

3 Por qué ha crecido

Primero, vender más. Los ingresos pasaron de 538,9 millones de dólares en 2022 a 836,6 millones en 2025, un 55,2 % más en tres años. Es un crecimiento anual medio del 15,8 %. Y fue acelerando: 11,2 % en 2023, 14,7 % en 2024 y 21,7 % en 2025.

Segundo, ganar más por cada venta. Aquí hay un matiz. El margen bruto apenas se movió: bajó 0,2 puntos. Así que el cambio no vino de producir más barato. Vino de los gastos de funcionamiento, que pesaron cada vez menos sobre las ventas. El margen operativo pasó de -2,3 % en 2022 a 7,8 % en 2025, 10,1 puntos más. **Las ventas crecieron más deprisa que los gastos.**

¿Por qué crecieron las ventas? La descripción oficial menciona varias líneas: contenido, comparadores y servicios financieros. Pero no dice cuál empujó más. Las cifras sugieren que el negocio gana tamaño sin necesitar gastar en la misma proporción. Es una lectura, no un hecho confirmado.



2022	2023	2024	2025
539 M$	599 M$	688 M$	837 M$
	+11,2 %	+14,7 %	+21,7 %

Ingresos anuales. En 3 años: +55,2 %, un 15,8 % al año de media.

DATOS YAHOO FINANCE

4 Qué podría salir mal

La tesis contraria de InTerms apunta a una desaceleración. El crecimiento reciente que midió InTerms al emitir la señal fue del 5,6 %. No es un año natural, así que no se compara directamente con el 21,7 % de 2025. Aun así, es una advertencia: el ritmo podría estar enfriándose. InTerms añade otro riesgo: un mercado de comparadores financieros saturado, con demasiados competidores.

La señal dejaría de ser válida si los ingresos cayeran con fuerza de un trimestre a otro, o si el margen bruto se comprimiera. Por eso conviene vigilar dos cifras: el crecimiento de los ingresos y ese margen bruto del 92,4 %. Hay un colchón: la deuda sobre patrimonio es de 0,04, es decir, casi no debe dinero. Pero un colchón no sustituye al crecimiento.

> **LA CONDICIÓN DE SALIDA DE INTERMS.**
>
> Caída ingresos bajo 15% trimestral o compresión márgenes brutos. Fecha límite: 23 ene 2027.

«Vender más es la mitad de la historia: la otra mitad es cuánto de cada venta consigue quedarse la empresa.»

PARA QUEDARTE CON LA IDEA

CONCEPTO DE LA SEMANA

Qué es el margen bruto

El margen bruto responde a una pregunta sencilla: de cada 100 dólares que cobras, ¿cuántos quedan tras pagar lo que cuesta producir y vender? En NerdWallet son 92,4. Solo 7,6 se van en ese coste. Es como un bar donde el café casi no costara nada. Eso no significa que el bar gane mucho, porque aún faltan alquiler y sueldos. Pero sí que cada venta nueva deja casi todo su valor para pagar esos gastos. Por eso InTerms lo vigila: si baja de forma notable, algo estaría cambiando en cómo gana dinero la empresa.

Leer el concepto completo →

LA PRÓXIMA VEZ QUE OIGAS…

«NerdWallet va bien porque cada vez más gente compara productos financieros por internet.»

Antes de aceptarlo, pregúntate:

1. ¿Crecen los ingresos solo porque hay más visitas, o también porque la empresa se queda con más de cada venta?
2. ¿Los gastos de funcionamiento crecen más despacio que las ventas, como ocurrió entre 2022 y 2025?
3. ¿Se mantiene el margen bruto alto, o empieza a bajar mientras el crecimiento se frena?

PALABRAS DE HOY

Margen neto
Lo que queda de cada 100 dólares cobrados una vez pagado absolutamente todo, incluidos impuestos e intereses.

Crecimiento anual medio
El ritmo constante al que habrían crecido las ventas cada año para llegar desde el punto de partida hasta el final.

Capitalización
Lo que vale la empresa en bolsa: el precio de una acción multiplicado por el número de acciones.

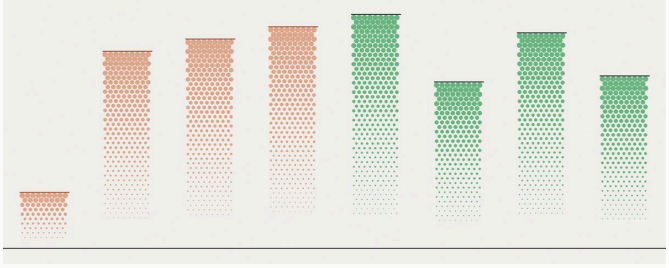
Comparador
Web que pone productos de varias empresas lado a lado para que elijas el que mejor te encaje.

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. De cada 100 dólares que cobra NerdWallet, ¿cuántos quedan tras el coste de producir y vender?

(A) 7,6 dólares

(B) 92,4 dólares

(C) 84,6 dólares

RESPUESTA · **b.** Solo 7,6 dólares se van en producir y vender, así que quedan 92,4.

2. ¿Qué explica sobre todo que el margen operativo pasara de -2,3 % a 7,8 %?

(A) Que producir le costó mucho menos

(B) Que los gastos de funcionamiento pesaron menos sobre las ventas

(C) Que la empresa dejó de tener ingresos

RESPUESTA · **b.** El margen bruto casi no cambió; la mejora vino de que las ventas crecieron más deprisa que los gastos.

3. ¿Por qué no conviene comparar directamente el 5,6 % de crecimiento reciente con el 21,7 % de 2025?

(A) Porque no miden el mismo periodo

(B) Porque uno es de ingresos y otro de beneficios

(C) Porque el 5,6 % es un error

RESPUESTA · **a.** El 5,6 % es lo que midió InTerms al emitir la señal, no un año natural como el 21,7 %.

1. De cada 100 dólares que cobró Dorian en el último año, ¿cuántos quedaron como beneficio operativo? → **b.** Tras el coste de operar (45,5) y los gastos de funcionamiento (10,5), quedaron 44,0 dólares.

2. En 2026 los ingresos subieron un 36,3 %, pero el margen operativo (44,0 %) sigue por debajo del de 2023 (50,9 %). ¿Qué significa? → **c**. Los ingresos de 2026 (481,5 millones) superan los de 2023 (389,7), pero cada venta deja menos beneficio.
3. ¿Por qué no se puede comparar sin más el crecimiento reciente de 124,0 % con el 36,3 % de 2026? → **a**. Es el crecimiento que midió InTerms al emitir la señal, no el de un año natural como los demás.

LO QUE YA SABES

3 *lecciones · 3 empresas por dentro*

CONCEPTOS

La expansión de márgenes · Un catalizador de resultados · El margen bruto

EMPRESAS

$ELE · $LPG · $NRDS

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.