

Affirm Holdings (NASDAQ: AFRM)

Buy Now, Pay Later.

Precio Actual	Rango 52 Sem	Cap. Mercado	Precio Obj.
\$51.37	\$31-\$100	\$17.1B	\$60-68

¿QUÉ HACE AFFIRM? Affirm es una empresa que permite a los consumidores comprar productos ahora y pagarlos en cuotas a lo largo del tiempo, sin las típicas tarjetas de crédito. Piensa en ello como un 'financiamiento punto de venta' que ves al momento de pagar en tiendas online como Amazon, Walmart, o cuando compras boletos de avión. La empresa gana dinero cobrando intereses a los consumidores y comisiones a los comerciantes.

Resumen del Trimestre

Affirm reportó resultados sólidos en el trimestre que terminó el 31 de diciembre de 2025. Por segundo trimestre consecutivo, la empresa mostró ganancias reales. Esto es muy importante porque durante años Affirm perdía dinero mientras crecía. Ahora está demostrando que puede crecer Y ganar dinero al mismo tiempo.

Métrica Clave	Q4 FY2025	Cambio vs Q4 FY2024
Ingresos Totales	\$1.12 mil millones	+30% anual
Volumen de Compras (GMV)	Estimado ~\$10B+	+35-40% anual
Utilidad Neta	\$129.6 millones	+61% vs Q2 anterior
Ganancia por Acción	\$0.37	Superó estimado \$0.27
Margen Operativo	10.5%	vs -0.5% año anterior

¿Cómo Gana Dinero Affirm?

Affirm tiene tres fuentes principales de ingresos:

- 1. Red de Comerciantes (\$579M en 6 meses):** Las tiendas le pagan a Affirm una comisión cada vez que un cliente usa su servicio. Es como cuando una tienda paga por aceptar tarjetas de crédito, pero aquí el comerciante paga más porque Affirm les ayuda a vender más y a clientes que tal vez no tendrían una tarjeta de crédito tradicional.
- 2. Intereses de Préstamos (\$948M en 6 meses):** Cuando prestas dinero a los consumidores para que compren cosas, cobras interés. Esta es la fuente de ingresos más grande de Affirm. A diferencia de las tarjetas de crédito que tienen tasas ocultas, Affirm muestra desde el principio cuánto pagarás en total.
- 3. Venta de Préstamos (\$304M en 6 meses):** Affirm origina préstamos y luego los vende a inversionistas. Esto les permite liberar capital para seguir prestando sin tener que esperar años a que la gente termine de pagar. Ganan una ganancia en la venta.
- Métrica de Oro (RLTC):** El *Revenue Less Transaction Costs* (Ingresos menos costos de transacción) alcanzó los **\$462M**, un crecimiento del **24%**. Esto demuestra que, a pesar de que los tipos de interés siguen siendo un reto, Affirm está ganando más por cada dólar prestado después de cubrir sus propios costos de fondeo y las pérdidas por impagos. Es la prueba definitiva de que sus algoritmos de riesgo son superiores a la media del sector.

¿Por Qué Invertir?

1. Finalmente es Rentable de Forma Consistente

Después de años perdiendo dinero, Affirm ha logrado dos trimestres consecutivos con ganancias netas positivas. La utilidad neta del Q2 fue de \$130 millones, con un margen operativo del 10.5%. Para una empresa de tecnología financiera en crecimiento, estos son números sólidos.

2. Socios Comerciales de Alto Calibre

Affirm tiene acuerdos con gigantes como Amazon (su socio más grande), Shopify, Walmart y Target. Recientemente anunciaron una alianza con Lowe's (ferretería). El acuerdo con Amazon fue extendido hasta enero 2031, lo que da estabilidad a largo plazo.

2.1 El factor Apple Pay: Más allá de Amazon, la integración nativa en el ecosistema Apple Pay (confirmada en este 10-Q) cambia las reglas del juego. Esto elimina la fricción de que el comercio deba ser socio de Affirm; ahora, cualquier usuario de iPhone puede usar Affirm en millones de checkouts. Esto convierte a Affirm en una infraestructura de pago universal, no solo en un botón de tienda.

3. La Tarjeta Affirm Está Creciendo

Lanzaron la 'Affirm Card', una tarjeta de débito que permite dividir compras en pagos. Esta innovación está funcionando: tiene mejores márgenes que el negocio tradicional y está ganando tracción entre consumidores jóvenes que evitan las tarjetas de crédito tradicionales.

4. Mejora en Eficiencia Operativa

Los gastos de ventas y marketing cayeron drásticamente como porcentaje de ingresos (del 18% al 9%). Esto significa que están creciendo de forma más eficiente – ya no necesitan gastar tanto dinero para conseguir nuevos clientes. El negocio está madurando.

Lo Malo: Los Riesgos Importantes

1. El Gran Problema: Préstamos Que No Se Pagan

Durante el semestre, Affirm tuvo que reservar \$377 millones para cubrir préstamos que podrían no pagarse. Esto es normal en el negocio de préstamos, pero si la economía empeora, más gente dejará de pagar y las pérdidas aumentarán significativamente. Este es el riesgo número uno.

2. Competencia Brutal

El mercado 'Compra Ahora, Paga Después' está saturado. Compiten con Klarna (el líder), Afterpay (propiedad de Block), PayPal Credit, Apple Pay Later, y bancos tradicionales. Todos pelean por los mismos comerciantes y consumidores, lo que presiona los márgenes.

3. Regulación – Riesgo Creciente

El gobierno de EE.UU. está mirando de cerca este sector. La Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) puede imponer nuevas reglas que limiten cuánto pueden cobrar o cómo operan. Cualquier regulación nueva podría reducir drásticamente las ganancias.

4. Necesitan Financiamiento Externo

Para prestar dinero, Affirm necesita conseguir capital de bancos e inversionistas. Tienen \$8.9 mil millones en deuda total (incluyendo \$4.8B en securitizaciones). Si las tasas de interés suben más o los inversionistas se asustan, el costo de financiamiento aumenta y las ganancias bajan.

5. La Acción Ha Caído 50% Desde Máximos

La acción cotizó a \$100 hace unos meses y ahora está en \$51. Esto muestra la extrema volatilidad. Cotiza a un P/E de 61x, que es caro. Si los resultados decepcionan aunque sea un poco, la acción puede caer fuerte. En 2022-2023 cayó de \$170 a \$7.

Los Números que Importan

Estado de Resultados – ¿Ganan o Pierden Dinero?

Concepto	6 Meses	vs Año Anterior
Ingresos Totales	\$2,056M	+31%
Gastos Operativos	(\$1,875M)	+10%
Utilidad Operativa	\$181M	vs -\$137M pérdida
Utilidad Neta	\$210M	vs -\$20M pérdida
Margen Neto	10.2%	vs -1.3% anterior

Clave: Pasaron de perder dinero a ganar \$210 millones en seis meses. Los ingresos crecen 31% mientras los gastos solo crecen 10% – esto es apalancamiento operativo positivo.

Balance General – ¿Qué Tienen y Qué Deben?

Activos Principales	Pasivos Principales
Efectivo: \$2.1 mil millones	Notas Securitización: \$4.8B
Préstamos Netos: \$8.3 mil millones	Deuda Financiamiento: \$3.0B
Inversiones: \$723 millones	Deuda Convertible: \$1.1B
TOTAL ACTIVOS: \$13.0B	TOTAL PASIVOS: \$9.4B

Patrimonio neto: \$3.5 mil millones. La compañía tiene más activos que deudas, lo cual es positivo. La mayor parte de la deuda (\$7.8B) está respaldada por los préstamos que hicieron, así que el riesgo real es menor de lo que parece.

Análisis de Valoración: ¿Está Cara o Barata?

Métrica	Affirm	Comparación Sector
Precio/Ventas	4.2x	PayPal: 2.5x, SoFi: 3.8x
Precio/Ganancias	61x	PayPal: 18x
Precio/Libro	4.9x	Bancos: 1-2x
Crec. Ingresos	+31%	Promedio fintech: 15%
Margen Operativo	10.5%	PayPal: 18%, SoFi: 10%

Affirm cotiza con prima vs. sus pares. La justificación es el crecimiento del 31%, pero el P/E de 61x es alto. Si el crecimiento baja aunque sea al 20%, la acción podría caer 30-40% fácilmente.

Perspectivas y Proyecciones

¿Qué Esperan los Analistas?

Métrica	FY 2026	FY 2027
Ingresos	\$4.1-4.3B	\$5.0-5.2B
Crecimiento	+25-28%	+20-22%
UPA	\$0.95-1.05	\$1.50-1.70
Precio Objetivo	\$60-68	\$75-85

Catalizadores Positivos

- **Licencia Bancaria:** Si obtienen una licencia bancaria, podrían tomar depósitos de clientes y reducir sus costos de financiamiento en 40-50%. Esto aumentaría las ganancias dramáticamente.
- **Expansión Internacional:** Actualmente el 95% de sus ingresos vienen de EE.UU. Si logran expandirse exitosamente a Europa o Asia, el mercado potencial se multiplica por 5x.
- **Crecimiento de Affirm Card:** La tarjeta está ganando tracción. Si logran 10 millones de usuarios activos (su meta), podrían duplicar el volumen de transacciones.

Riesgos a la Baja

- **Recesión Económica:** En recesión, la morosidad se dispara. La acción podría caer a \$25-30 si hay una recesión severa.
- **Regulación Agresiva:** Límites en tasas de interés o restricciones operativas podrían reducir ganancias en 30-50%. Riesgo moderado pero real.
- **Pérdida de Amazon:** Amazon representa estimado 25-30% del volumen. Si deciden hacer su propio servicio o cambiar de proveedor, sería devastador. Acuerdo vigente hasta 2031 mitiga este riesgo.
- **Competencia de Gigantes Tech:** Apple, Google y otros gigantes con recursos ilimitados podrían entrar agresivamente al sector y aplastar a los jugadores pequeños.

Recomendación y Conclusión

Calificación	Precio Actual	Precio Obj. 12M	Potencial
MANTENER /COMPRASELECTIVA	\$51.37	\$60-68	+17% a +32%

Para Quién Es Esta Acción

✓ **Inversores de Crecimiento con Tolerancia al Riesgo:** Si buscas crecimiento rápido (25-30% anual) y puedes tolerar volatilidad extrema (caídas de 30-40%), Affirm es interesante.

✗ **Inversores Conservadores o Jubilados:** Si quieres dividendos, estabilidad, o rendimientos predecibles, aléjate. Esta acción puede subir 40% o caer 40% en pocos meses.

✓ **Horizonte de 3-5 Años:** El sector BNPL seguirá creciendo. Si puedes aguantar volatilidad por 3-5 años, las probabilidades están a tu favor.

⚠ **Tamaño de Posición:** No pongas más del 2-4% de tu portafolio en esta acción. El riesgo de pérdida es real y alto.

Estrategia de Entrada Recomendada

En lugar de comprar todo de una vez, considera entradas escalonadas:

- **1. Primera entrada (\$48-52):** Compra 40-50% de tu posición objetivo al rango actual. Los resultados fueron buenos y hay momentum positivo.
- **2. Segunda entrada (\$40-45):** Si cae por volatilidad del mercado o un trimestre débil, compra 30% más. Este nivel tiene soporte técnico.
- **3. Última entrada (\$32-38):** Solo en caso de pánico general del mercado o crisis. Aquí completas el 20% restante.
- **Stop Loss:** Si rompe \$30 de forma decisiva, considera vender. Eso indicaría problemas fundamentales serios.

Resumen en 3 Puntos Clave

1. El Modelo de Negocio Funciona: Affirm demostró que puede ser rentable (+\$210M en 6 meses) mientras crece al 31% anual. La transición de 'startup que quema dinero' a 'empresa rentable' está completa.

2. Valuación Alta pero Justificable: A P/E de 61x pagas caro, pero el crecimiento es fuerte y el mercado es enorme. Si ejecutan bien los próximos 2-3 años, la valuación se normalizará. Hay potencial de 50-100% en 3 años.

3. Riesgos Significativos pero Gestionables: Economía, regulación, competencia y morosidad son amenazas reales. Con posiciones pequeñas (2-4% del portafolio), entradas escalonadas, y stops, los riesgos son manejables.

VEREDICTO FINAL: Affirm es una apuesta interesante en el futuro de pagos al consumo. Pasaron de startup a empresa rentable en crecimiento. A \$51, la acción está 50% más barata que hace unos meses. Si el sector BNPL sigue expandiéndose, Affirm podría valer \$80-100 en 2-3 años. Pero la volatilidad será alta. Estrategia: compras pequeñas y escalonadas, diversificación, y paciencia.

AVISO IMPORTANTE: Este análisis es solo para fines educativos e informativos. No constituye asesoría financiera. Las inversiones en acciones conllevan riesgo de pérdida de capital. Consulta con un asesor financiero profesional antes de tomar decisiones de inversión.

Fecha del Análisis: 18 de Febrero de 2026 | Basado en 10-Q Q2 Fiscal 2026 (trimestre finalizado 31 Dic 2025)