

NVIDIA acelera la pila de IA: la oportunidad industrial para Intel

El crecimiento del cómputo fortalece a proveedores y plataformas, mientras abre una oportunidad condicionada por la ejecución de Intel Foundry.

NVIDIA volvió a presentar cifras que amplían la discusión sobre la inteligencia artificial. En su segundo trimestre fiscal de 2027, cerrado el 26 de julio, facturó USD 96.221 millones: 18% más que el trimestre anterior y 106% por encima de un año atrás. Data Center aportó USD 89.023 millones y el beneficio ajustado por acción alcanzó USD 2,22. Para el próximo trimestre, la compañía proyecta ingresos de USD 108.000 millones, con un margen de variación del 2%, sin incorporar ventas de cómputo para Data Center en China. ^[1]

Nuestra lectura es que estos resultados fortalecen la expansión de la pila de IA: la cadena que conecta fabricación, memorias, procesadores, redes, energía, nube, modelos y aplicaciones. Sin embargo, el crecimiento de esa cadena no garantiza una distribución uniforme de las ganancias. Una venta de NVIDIA suele representar inversión para otro, que después debe convertir esa capacidad en ingresos y rentabilidad.

La infraestructura amplía el mapa de oportunidades

El dato industrial más revelador aparece en los compromisos de suministro y capacidad de NVIDIA: pasaron de USD 119.000 millones a USD 279.000 millones, principalmente por memorias. Son compras comprometidas por la compañía, no pedidos de sus clientes. La magnitud refuerza la importancia de quienes pueden abastecer componentes críticos. ^[2]

NVIDIA también anticipa un margen bruto del 74% para el próximo trimestre, con una variación de medio punto porcentual, frente al 75% actual. El aumento de ventas puede convivir con presión sobre la rentabilidad: importa cuánto valor conserva cada participante de la cadena. ^[3]

Esto mejora el contexto de demanda para fabricantes de memoria como Micron (MU), para TSMC (TSM) y para proveedores de equipos como ASML y Lam Research (LRCX). Cada negocio tiene tiempos distintos: vender chips no equivale a vender maquinaria, y una expansión anunciada debe transformarse en órdenes y entregas. ASML ya informó que sus clientes aceleran ampliaciones de capacidad y que eso mejora su visibilidad comercial. ^[3]

También se fortalece la necesidad de redes, electricidad y refrigeración. Allí aparecen exposiciones como AVGO, MRVL y ANET, junto con CEG, VRT y ETN en distintos tramos de la infraestructura física. La participación de Vertiv en los diseños de energía y refrigeración para Vera Rubin muestra esa conexión. El beneficio concreto dependerá de contratos, participación comercial, capacidad de entrega y costos. ^[7]

NVIDIA y los chips propios pueden coexistir

El avance de los aceleradores personalizados de las grandes tecnológicas no elimina la oportunidad de NVIDIA. Amazon prevé incorporar NVLink Fusion desde Trainium4, mientras trabaja con NVIDIA en su propuesta de memoria NVHBM. La compañía busca participar mediante interconexión y plataformas incluso cuando otro diseñador aporta el acelerador. ^[4]

Para AVGO y MRVL, el crecimiento del mercado de chips personalizados sigue siendo relevante. Para ANET y otros proveedores de redes, aumenta la necesidad de conectar infraestructura. Pero el reparto de ingresos dependerá de las arquitecturas elegidas y de la competencia con las soluciones integradas de NVIDIA. Más inversión en IA no implica que todos ganen participación.

De la nube a las aplicaciones: monetizar la capacidad

Microsoft, Amazon, Google, Oracle y Nebius enfrentan una oportunidad comercial mayor, acompañada por más inversión, depreciaciones y necesidades de financiamiento. La calidad del crecimiento se mide en utilización de infraestructura, margen por servicio y generación de caja.

Ya hay evidencia de expansión comercial: Azure creció 43% interanual y Google Cloud 82% en sus últimos trimestres. Estas cifras no son ingresos exclusivamente de IA, pero muestran actividad más arriba de la cadena. Microsoft señaló, además, que la nueva capacidad disponible se monetizó rápidamente. ^{[5] [6]}

Para los desarrolladores de modelos, una infraestructura más eficiente puede reducir el costo por tarea. Para aplicaciones como las de Palantir o ServiceNow, y para plataformas como Meta, puede ampliar prestaciones y mejorar productividad. El ahorro efectivo dependerá del rendimiento, la utilización y los precios trasladados al cliente. El balance de un proveedor de chips no prueba, por sí solo, la rentabilidad de cada modelo o aplicación.

La disciplina financiera importa incluso para NVIDIA: su flujo de caja libre fue de USD 21.341 millones, frente a USD 48.554 millones en el trimestre anterior. La compañía explicó la caída del flujo operativo por mayores necesidades de capital de trabajo e impuestos. El crecimiento debe seguir contrastándose con los cobros. ^[2]

Intel Foundry: una oportunidad que exige ejecución

En este escenario, consideramos que Intel merece un lugar en el análisis. Una expansión sostenida del cómputo puede aumentar el valor de disponer de alternativas de fabricación y encapsulado, así como de diversificar geográficamente la cadena de suministro. Intel podría capturar parte de esa demanda a través de su negocio de fabricación y servicios para terceros, Intel Foundry.

Una vía especialmente relevante es el encapsulado avanzado: integrar e interconectar distintos chips para que funcionen como un sistema. Intel dispone de tecnologías como EMIB y Foveros y ha señalado que algunos clientes se acercan primero por esos servicios. Cumplir esas entregas puede ayudar a construir confianza para futuras relaciones de fabricación.^[8]

La distinción técnica es central: la falta de memoria HBM no se resuelve automáticamente con más capacidad para fabricar procesadores. Producir memorias, fabricar chips lógicos y encapsularlos son actividades diferentes. Tampoco se puede trasladar cualquier diseño entre foundries sin adaptación y validación. La oportunidad para Intel depende de que sus capacidades coincidan con necesidades concretas de los clientes.

Hay avances verificables: Intel informó que 18A-P entró en producción de riesgo, una etapa de validación previa al escalado comercial. Eso demuestra progreso del proceso, pero no acredita por sí solo contratos externos de gran volumen ni rentabilidad.^[9]

La alianza anunciada con NVIDIA en 2025 contempla CPU x86 personalizadas y conexión mediante NVLink. Es una relación estratégica relevante, aunque aquel anuncio no equivale a confirmar que Intel fabricará las GPU de NVIDIA. El eventual ingreso por productos propios de Intel y la captación de fabricación para terceros deben analizarse por separado.^[10]

Las cuentas también obligan a mantener perspectiva. En el segundo trimestre de 2026, Intel Foundry registró ingresos segmentados por USD 5.765 millones, de los cuales USD 293 millones correspondieron a clientes externos, y una pérdida operativa de USD 2.089 millones. El aumento interanual de ventas externas se explicó principalmente por la desconsolidación de Altera, que pasó a contabilizarse como cliente externo. No debe interpretarse todo ese crecimiento como nuevos contratos de IA.^[11]

Por eso, la oportunidad en INTC debe evaluarse por hitos: nuevos clientes externos, pedidos firmes, producción comercial, proporción de chips utilizables por oblea y reducción de costos y pérdidas. Más volumen puede mejorar la absorción de costos fijos, pero requiere capital y una ejecución industrial consistente. Los avances en 18A y el desarrollo de 14A deberán traducirse en competitividad comercial.

Una tesis de IA más amplia y selectiva

El balance de NVIDIA refuerza la demanda de infraestructura y amplía el conjunto de negocios a observar. Los proveedores de capacidad escasa reciben una señal más directa; las nubes, modelos y aplicaciones deben demostrar cuánto valor capturan con esa inversión.

Dentro de ese mapa, Intel Foundry ofrece una posibilidad de recuperación industrial que merece seguimiento. El encapsulado avanzado puede abrir relaciones comerciales, y una fabricación competitiva podría profundizarlas. La oportunidad será más sólida cuando se apoye en contratos, producción rentable y caja.

Nuestra conclusión es favorable a analizar la pila completa, manteniendo la selectividad. Diversificar entre capas distribuye la exposición, pero no elimina su dependencia común del ciclo de inversión en IA. Una oportunidad industrial tampoco determina, por sí sola, el precio adecuado para una acción.

Fuentes y alcance

Información consultada al 27 de agosto de 2026. Las perspectivas sobre cada empresa son inferencias de análisis; las guías empresariales son proyecciones sujetas a riesgos. No se fija un precio objetivo ni se formula una recomendación personalizada de inversión.

1. NVIDIA • Resultados del 2T fiscal 2027 • 26/08/2026
2. NVIDIA • Comentarios de la CFO ante la SEC • 26/08/2026
3. ASML • Resultados del 2T 2026 • 15/07/2026
4. NVIDIA • NVLink Fusion, NVHBM y Trainium4 • 26/08/2026
5. Microsoft • Conferencia de resultados del 4T fiscal 2026 • 29/07/2026
6. Alphabet • Resultados del 2T 2026 • 22/07/2026
7. Vertiv • Infraestructura para NVIDIA Vera Rubin DSX • 17/03/2026
8. Intel • Encapsulado avanzado en Estados Unidos • 29/07/2026
9. Intel • Hitos de Intel 18A-P en VLSI • 16/06/2026
10. NVIDIA e Intel • Alianza en CPU y productos de IA • 18/09/2025
11. Intel • Formulario 10-Q, trimestre cerrado el 27/06/2026