Deere & Company

DE · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 643.60 USD

Publicación en la web: 28/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	9.00/10
Oportunidad:	6.50/10
NOTA FINAL:	7.30/10

Mantener/Esperar

Riesgo: Medio-alto

Deere & Company — informe del 23/10/2026 a 643,60 USD; editorial del 28/10/2026. Concesionarios, parque instalado, herramientas de precisión y financiación sostienen una franquicia a cinco-diez años. Conviven con ciclo agrícola y pérdidas crediticias; un trimestre mejor no demuestra un suelo permanente.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

Deere & Company — informe del 23/10/2026 a 643,60 USD; editorial del 28/10/2026. Concesionarios, parque instalado, herramientas de precisión y financiación sostienen una franquicia a cinco-diez años. Conviven con ciclo agrícola y pérdidas crediticias; un trimestre mejor no demuestra un suelo permanente.

La primaria Q 3 confirma beneficio de 1.379 millones y BPA diluido de 5,10 USD. En nueve meses, BPA de 14,06 frente a 14,57. Las devoluciones arancelarias recogidas por el informe no se asumen recurrentes. BPA de portada de 18,50 y LTM de tabla de 18,00 son bases distintas; ninguna certifica beneficio normalizado de ciclo.

La tabla suplementaria de nueve meses separa CFO de equipo de 4.012 millones del consolidado de 3.250 millones. La caja de equipo ya contiene 794 millones repartidos por Financial Services. Restar compras de inmovilizado de equipo de 714 millones deja 3.298 millones antes de adquisiciones y otros ajustes del propietario: sumar otra vez beneficio o dividendos financieros duplicaría caja. La SBC consolidada de 116 millones no se asigna a ese segmento sin conciliación.

Financial Services tiene financiación distinta: créditos y activos arrendados respaldan gran parte de la deuda consolidada. No se restan todos los 64.600 millones de deuda de un valor industrial sin activos y beneficios financieros comparables. Tampoco se convierten créditos en caja excedentaria. Las adquisiciones usaron 455 millones en nueve meses, incluida Tenna; software, autonomía y precisión requieren I+D, capex y circulante.

Valoración y exigencias del precio

643,60 USD / 18,00 da 35,76 veces BPA LTM; con 18,50 de portada, 34,79 veces. Una sensibilidad contemporánea del analista de BPA económico 20–28 y 20–25 veces produce 400–700 USD. A 25 veces, el precio exige BPA económico de 25,74; a 20 veces, 32,18 USD. No es DCF ni valor intrínseco certificado; el extremo superior requiere recuperación sobre el beneficio actual.

Sensibilidad a cinco años al 23/10/2031: BPA inicial de 18 crece 8% anual, terminal de 22 veces y dividendos acumulados de 32,50 sin reinversión dan riqueza total de 614,35 USD, alrededor de −0,9% CAGR desde la referencia. Con 12% y 25 veces, 825,55 USD y aproximadamente 5,1% CAGR. No son TIR o probabilidades. El crecimiento presupone I+D/capex financiados y adquisiciones pagadas con caja retenida, que no se suma además al terminal.

Un adverso conjunto de BPA normalizado de 16 y 18 veces implica 288 USD contemporáneos: menor múltiplo puede coincidir con demanda agrícola y crédito débiles. CNH y AGCO son pares agrícolas más próximos que las alquiladoras, pero difieren financiación, mezcla y contabilidad. No se fijó múltiplo primario homogéneo y targets o medias no determinan valor. Acceso a refinanciación y capital de la financiera deben preservarse antes de suponer repartos.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La mejor objeción a esperar es que normalización de inventario usado, adopción tecnológica y construcción anticipen recuperación. Respalda la alta nota de Empresa. Pero agricultura grande, aranceles y crédito pueden compensarla. El aviso FTC/USDA del 07/10 es consulta sobre prácticas sectoriales, no nueva condena a Deere; reparación sigue como riesgo económico, no multa supuesta.

No se certificaron estrés completo de vencimientos, impuesto recurrente o asignación segmentaria de SBC. Liberar circulante ayuda en un valle, pero no se repite indefinidamente. No se supone repartible toda caja industrial o cartera financiera; renovar deuda no es caja libre ni garantía de tipos históricos.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 9,0/10 por marca, distribución, tecnología y servicio, con límites de ciclo y crédito. Oportunidad: 6,5/10 porque el precio exige recuperación sustancial con protección limitada. Nota Final: 7,3/10 reconoce franquicia fuerte sin combinación convincente de entrada. Son juicios separados, no media.

Veredicto: Mantener/Esperar para nuevas entradas; no se deduce venta de una cartera supuesta. Por qué podemos estar equivocados: precisión, construcción y recuperación agrícola podrían elevar beneficio económico más deprisa.

Qué dato nos haría cambiar de opinión: beneficio recurrente y caja de equipo repetidos tras inversión de crecimiento, sin deterioro de crédito/capital financiero. Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: beneficio de ciclo y múltiplo terminal. Una menor cotización no prueba recuperación más fuerte.

Qué vigilamos

• Qué dato nos haría cambiar de opinión: beneficio recurrente y caja de equipo repetidos tras inversión de crecimiento, sin deterioro de crédito/capital financiero. Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: beneficio de ciclo y múltiplo terminal. Una menor cotización no prueba recuperación más fuerte.

• No se certificaron estrés completo de vencimientos, impuesto recurrente o asignación segmentaria de SBC. Liberar circulante ayuda en un valle, pero no se repite indefinidamente. No se supone repartible toda caja industrial o cartera financiera; renovar deuda no es caja libre ni garantía de tipos históricos.

Fuentes y alcance

ProResearch original autorizado | 2026-10-23 | Original PDF and SHA256 preserved; full extracted text read

Deere Q3 FY26 results release | 2026-08-20 | Partial primary HTML:earnings/guidance

Deere Q3 FY26 Form10-Q | 2026-10-23 | Targeted primary tables:cashflow,supplemental equipment/finance,acquisitions; publication day not certified,available by23Oct

FTC/USDA agricultural equipment inquiry | 2026-10-07 | Indexed primary notice read:public inquiry,not adjudication

Deere & Company

DE · v2 · Report 23/10/2026 · Reference 643.60 USD

Company 9.00/10 | Opportunity 6.50/10 | Overall 7.30/10

Hold/Wait

Risk: Medium-high

Deere & Company — report dated 23/10/2026 at USD 643.60; editorial dated 28/10/2026. Dealer reach, installed equipment, precision tools and customer financing support a five-to-ten-year franchise. These advantages coexist with farm-income cycles and credit losses; a stronger quarter does not prove a permanent cycle trough.

Business, developments and cash

Deere & Company — report dated 23/10/2026 at USD 643.60; editorial dated 28/10/2026. Dealer reach, installed equipment, precision tools and customer financing support a five-to-ten-year franchise. These advantages coexist with farm-income cycles and credit losses; a stronger quarter does not prove a permanent cycle trough.

Primary Q 3 information confirms USD 1,379 million net income and USD 5.10 diluted EPS. Nine-month EPS was USD 14.06, down from USD 14.57. Tariff refunds recognized in the report are not assumed recurring. Cover EPS of USD 18.50 and table LTM EPS of USD 18.00 are different bases; neither alone certifies normalized midcycle earnings.

The nine-month supplemental cash table separates equipment operations CFO of USD 4,012 million from consolidated USD 3,250 million. Equipment cash already contains USD 794 million distributed by Financial Services. Deducting equipment property purchases of USD 714 million leaves USD 3,298 million before acquisitions and further owner adjustments: adding Financial Services earnings or dividends again would double count. Consolidated SBC of USD 116 million cannot simply be allocated to that segment without reconciliation.

Financial Services has a different funding model: financing receivables and leased assets stand behind much of consolidated debt. All USD 64.6 billion debt cannot be deducted from an equipment valuation without the matching financial assets and earnings. Conversely, receivables are not surplus cash. Acquisitions used USD 455 million in nine months, including Tenna; software, autonomy and precision growth also require R&D, capex and working capital rather than free optionality.

Valuation and price expectations

USD 643.60 / USD 18.00 is 35.76 times LTM EPS; using cover EPS of USD 18.50 gives 34.79 times. A contemporary analyst sensitivity of USD 20–28 economic EPS and 20–25 times produces USD 400–700. At 25 times the price requires USD 25.74 economic EPS; at 20 times it requires USD 32.18. This is not a DCF or certified intrinsic value, and the upper end requires recovery beyond the current earnings base.

Five-year sensitivity at 23/10/2031: initial EPS of USD 18 grows 8% annually, terminal multiple 22 times and accumulated dividends USD 32.50 without reinvestment give USD 614.35 total wealth, about −0.9% CAGR from the reference. At 12% growth and 25 times, wealth is USD 825.55, about 5.1% CAGR. These are not IRRs or probabilities. Growth assumes R&D/capex already funded and acquisitions paid from retained cash; retained funds are not also added to terminal wealth.

A joint downside of USD 16 normalized EPS and 18 times implies USD 288 contemporaneously, illustrating that a lower multiple can coincide with weaker farm demand and credit. CNH and AGCO are closer agricultural peers than rental firms, but Financial Services, product mix and accounting differ. No fully normalized primary peer multiple was established, so targets and peer averages do not determine value. Refinancing access and financial-subsidiary capital must remain available before distributions are assumed.

Risks and monitoring

The strongest objection to waiting is that used-inventory normalization, technology adoption and construction demand signal recovery ahead of reported earnings. This supports a high Company score. However, large-ag weakness, tariffs and credit can offset the benefit. The 07/10 FTC/USDA notice is a public inquiry into industry practices, not a new finding of liability against Deere; repair restrictions remain an economic risk rather than an assumed fine.

The complete maturity stress, recurring cash tax and segment SBC allocation were not certified. Working-capital releases can help a downturn but cannot repeat indefinitely. Neither all industrial cash nor the financial portfolio is assumed distributable, and debt renewals are not free cash or guaranteed at historical rates.

Conclusion and independent score judgments

Company: 9.0/10 for brand, distribution, technology and service economics, with cycle and credit constraints. Opportunity: 6.5/10 because the price already requires substantial recovery with limited protection. Overall: 7.3/10 recognizes a strong franchise without a convincing new-entry price/risk combination. These are separate judgments, not an average.

Verdict: Hold/Wait for new entries; no sale of an assumed portfolio is inferred. Why we could be wrong: precision, construction and agricultural recovery could lift economic earnings faster than these sensitivities.

What would change our mind: repeated recurring earnings and equipment cash after growth investment, without deterioration in finance-subsidiary credit and capital. Which valuation element has the weakest support: midcycle earnings and the terminal multiple. A lower quote alone does not establish a stronger recovery.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.