Intuit

ANÁLISIS PROFUNDO · Horizonte 5-10 años / 5-10 year horizon

NOTA FINAL: 9.05/10

Empresa: 9.15/10

Oportunidad actual: 8.95/10

Riesgo: Medio-alto

Tesis 5-10 años: Muy favorable, con transición competitiva

Veredicto: COMPRA SELECTIVA

Fecha del informe: 16/10/2026

reference_price: 330.20 USD

Fecha editorial: 19/10/2026 · Ticker: INTU · Versión: 6

El precio pertenece al informe aportado; no es una cotización actual. / The reference is the supplied report price, not a live quote.

QuickBooks y la plataforma fiscal conservan valor, con fuerte generación de caja. A 330,20 USD hay atractivo selectivo, pero captar clientes de menor precio y monetizarlos con IA todavía exige ejecución.

QuickBooks and tax-platform switching costs remain valuable, with strong cash generation. USD 330.20 supports a selective entry, while lower-price acquisition and AI monetization still require execution.

Negocio y novedades / Business and developments

Integrated accounting, payroll, payments and tax data create distribution and switching costs. AI can increase platform utility and reduce the price of individual tasks. Upmarket expansion does not prove a healthy entry funnel: TurboTax units and online customer acquisition face pressure. Mailchimp illustrates that an acquisition price does not guarantee productive reinvestment. FY2026 revenue was USD 21.448 billion, GAAP EPS 16.46 and old-definition adjusted EPS 24.27. FY2027 guidance is revenue USD 23.279-23.512 billion, GAAP EPS 20.12-20.36 and new adjusted EPS 22.88-23.12, reaffirmed on 17 September. SBC is included in non-GAAP from August: the apparent decline from 24.27 to 23 is not a comparable earnings decline. The provider EBIT 6.177 billion differs from corporate GAAP 5.884 billion; the latter is preferred. The report repeats FY2026 rather than adding a new operating quarter. Slower growth, tax-unit losses and Mailchimp are counterevidence to a thesis of price decline without business deterioration.

La contabilidad, nóminas, pagos y datos fiscales integrados generan costes de cambio y distribución. La IA puede hacer más valiosa la plataforma y también erosionar el precio de tareas individuales. El crecimiento de gama alta no demuestra que la base de entrada esté sana: TurboTax pierde unidades y el crecimiento de clientes online se frena. Mailchimp muestra que pagar por una adquisición no garantiza reinversión rentable. FY2026: ventas de 21.448 millones USD y BPA GAAP de 16,46 frente a ajustado de 24,27. Para FY2027, guía de ventas de 23.279–23.512 millones, BPA GAAP 20,12–20,36 y ajustado 22,88–23,12. Desde agosto la SBC se incluye en non-GAAP: comparar 24,27 con 23 no significa caída homogénea del beneficio. El Investor Day del 17 de septiembre reafirmó la guía. Sigue siendo previsión, no realización. La desaceleración, pérdida de unidades fiscales y Mailchimp débil son contraevidencia frente al argumento de caída sin deterioro.

Valoración, caja y financiación / Valuation, cash and funding

At USD 330.20, FY2026 GAAP P/E is 20.06x; FY2027 guided GAAP 16.22-16.41x; new-definition adjusted 14.28-14.43x. Provider forward EPS 22.78 implies 14.50x rather than displayed 13.6x. FY27 already expenses SBC: neither add back USD 5.81 nor subtract it again. Removing historical SBC from adjusted EPS without reconciling tax would not create a certified comparable EPS. Realized CFO 8,838 less property/equipment 221 and full SBC 2,056 = USD 6,561 million. A conservative scenario reserve of 1,279 for the deferred-tax component, plus net loan funding 292 and other investing uses 108, leaves 4,882 million. This is a calendar-risk sensitivity, not proof of permanent tax savings or a certified normalization. Loan funding is originations 6,755 less sales 2,210 and principal collections 4,253; it supports financial operations rather than software capex. On about 277.4 million weighted diluted shares implied by profit/EPS, economic cash is about USD 17.60 per share; the provider closing count 267.2 million is a different denominator. Interest, operating rent and ordinary development already in CFO are not deducted again. Full SBC expense is not charged again through compensating repurchases or withholding.

Corporate cash and investments were USD 7.2 billion against USD 7.7 billion debt, including June notes issued to address FY2027 maturities. The USD 9.216 billion cash-flow cash total includes 4.511 billion restricted customer funds and is not free corporate cash. No entire cash surplus is certified. The model expenses SBC and holds shares constant, so it does not additionally assume buyback EPS growth. Initial cash 17.60, distribution 65%, retention 35%, growth 3/8/12% and terminal cash multiples 12/18/22x give dated ACT/365 scenario IRRs of -1.5/10.9/19.3% from 16 October 2026 to annual distributions and terminal on 16 October 2031. These are not probabilities or expected returns. Central five-year retention is about USD 39 per share, or USD 10.8 billion on the modeled denominator, allocated to incremental growth, optional M&A, liquidity and principal not refinanced. It is not separately added at terminal; genuinely unused retained cash remains an owner right, but no exact residual is invented. Ordinary organic investment is already included. A 100bp refinancing shock across USD 7.7 billion would be up to USD 77 million gross annually if applied to all debt, not immediate incremental interest. The equity terminal already follows interest; debt and financial-portfolio income/capital are not counted twice.

Con 330,20 USD, PER GAAP FY2026 20,06 veces; FY2027 guiado 16,22–16,41; ajustado nuevo 14,28–14,43. El 13,6 de la cabecera no corresponde a su BPA forward 22,78: ese cociente es 14,50. No sumo 5,81 USD de SBC al beneficio económico FY2027; ya es remuneración incluida. Puente realizado FY2026: CFO 8.838 menos inmovilizado 221 y SBC 2.056 = 6.561 millones. Para sensibilidad reservo 1.279 por componente de impuestos diferidos sin suponer pérdida permanente ni certificar ahorro fiscal; resto necesidad neta de préstamos 292 y otros 108: quedan 4.882 millones. Esta reserva es un supuesto conservador de calendario, no una corrección contable. Sobre aproximadamente 277,4 millones de acciones medias diluidas deducidas de beneficio/BPA, unos 17,60 USD de caja económica por acción; no confundir con 267,2 millones de acciones de cierre del proveedor. Intereses, alquileres operativos y gasto de I+D incluidos en CFO no se restan otra vez. No deduzco además toda recompra o retención fiscal de acciones al haber cargado la remuneración completa. Escenario de caja inicial 17,60 USD por acción, reparto 65%, retención 35%, crecimiento 3%/8%/12% y múltiplo terminal 12/18/22 a cinco años; sin reducción adicional de acciones. La recuperación futura puede remunerar al propietario, pero no considero garantizados los objetivos comerciales.

Caja e inversiones corporativas de 7.200 millones frente a deuda de 7.700 al cierre fiscal, con notas nuevas para abordar vencimientos FY2027. No tratar los 9.216 millones del estado de flujos como caja libre: incluyen 4.511 millones restringidos de clientes. No añado cartera a un terminal que ya capitaliza sus rendimientos ni deduzco deuda de nuevo a FCFE después de intereses. Reservas y refinanciación compiten con recompra y dividendo. La inversión orgánica en IA está en gastos/capex; préstamos y M&A requieren su presupuesto específico. El modelo no incorpora adquisiciones futuras gratuitas ni distribución completa de todo CFO. Revisión financiera del primer sello al corte 16/10. Las tablas B1/E de agosto y la reafirmación del Investor Day del 17 de septiembre confirman que FY27 incluye SBC. Para FY26, 24,27 menos el impacto de SBC de 7,42 daría 16,85 si se retirase el ajuste bruto por acción, pero no es una base neta homologada por impuestos: no presentarlo como un BPA FY26 certificado comparable a 23. La guía GAAP de 20,12–20,36 ofrece otra base de contraste. La previsión nueva ya carga la remuneración; ni sumar 5,81 al beneficio económico ni restarlo de nuevo. El estado corporativo sitúa EBIT GAAP anual en 5.884 millones, distinto de 6.177 en el proveedor; la cifra corporativa prevalece para esta revisión.

CFO contiene interés pagado, alquileres operativos y movimiento de capital de trabajo; los 1.279 de impuesto diferido no son una devolución cobrada ni garantizan que deba pagarse todo en el siguiente ejercicio. La resta usada es reserva de sensibilidad, no verificación de norma fiscal o causalidad. La financiación neta de préstamos de 292 millones resulta de originaciones 6.755 menos ventas 2.210 y cobros de principal 4.253. Es capital financiero que sostiene el negocio de crédito, no M&A ni capex de software. Los 108 millones de otros usos son una reserva basada en fila de inversión, sin afirmar todo mantenimiento. La reducción de CFO por SBC usa 2.056 de gasto completo; no añadir otra vez el gasto de recompras compensatorias o impuestos retenidos del mismo pago. Las nuevas notas de 1.750 millones se emitieron para abordar FY27: no son caja perpetua para recompras. Caja corporativa e inversiones suman 7.200, de los que no se certifica todo excedentario; restringidos de clientes 4.511 quedan fuera. El modelo no suma capital de cartera y capitaliza su renta dos veces. Se retiene 35% de 17,60 USD iniciales, creciente con la caja; en el caso central unos 39 USD por acción acumulados a cinco años, alrededor de 10.800 millones sobre 277,4 millones de acciones.

No se suma esa retención al terminal: financia crecimiento incremental, M&A opcional, liquidez y amortización no refinanciada. Lo no gastado pertenecería al propietario, pero no se inventa una caja final exacta. Retener no es perder; la prueba con payout 35% menor y crecimiento 4% muestra el coste de reinversión ineficaz, no una regla oficial. El terminal capitaliza caja de equity después de intereses y SBC; no se resta deuda otra vez. Un shock de +100 puntos básicos sobre 7.700 millones sería hasta 77 millones brutos anuales si se renovara todo, no un gasto adicional actual. Las nuevas notas no demuestran que toda refinanciación futura esté comprometida. Sensibilidad de retorno: TIR adversa / central / favorable -1,5% / 10,9% / 19,3%. Flujos anuales en el aniversario de la fecha del informe de 2027 a 2031 y terminal en el quinto aniversario de 2031; convención ACT/365, sin reinversión de distribuciones. No es retorno esperado, probabilidades ni valor intrínseco validado. La retención se destina a inversión y obligaciones y no se añade de nuevo al terminal. Los supuestos pueden incumplirse.

Riesgos, cambios y fuentes / Risks, changes and sources

Cheap AI alternatives, TurboTax pricing, acquisition and retention, small-business credit, regulation, privacy, Mailchimp and SBC. Deferred tax does not automatically prove permanent savings. Lower acquisition prices without later monetization can damage both business quality and opportunity. Lower distribution with 4% growth is a reinvestment-efficiency stress, not an official scoring rule. Previous public v5, 2026-10-02: Company 9.6, Opportunity 9.75, Overall 9.65; BUY. Reference 282.8 USD → 330.2 USD. It remains intact. The same operating period is reviewed: price, review scope and judgment change, not a newly proven quarterly deterioration. Comparison uses the prior page and metadata in Git 2ecc975a7dc4bcc7593fd696b8af656af615de52, not a fresh full reading of all historical PDFs. Sources and limits: authorized original ProResearch dated 16/10/2026, retained privately; corporate releases and financial statements available through that cutoff, consulted on 19 October 2026 using targeted reading. Reported data, APMs, guidance and own scenarios are distinguished. Detailed locators, scope and hashes are preserved privately. Internal review by the same system, without independent financial approval. V1.0 and annex remain active.

Alternativas de IA baratas, presión de precios de TurboTax, crecimiento de clientes, crédito a pymes, regulación y privacidad, Mailchimp, SBC y reinversión de caja retenida a retornos insuficientes. Impuesto diferido no equivale automáticamente a ahorro duradero. Si el coste de captar clientes aumenta sin monetización posterior, pueden deteriorarse tanto calidad como oportunidad. Versión pública anterior v5, 2026-10-02: Empresa 9.6, Oportunidad 9.75, Final 9.65; COMPRA. Referencia 282.8 USD → 330.2 USD. Se conserva íntegra. Se repite el periodo operativo disponible: cambian precio, alcance de revisión y juicio, no se demuestra un deterioro trimestral nuevo. Comparación contra ficha y metadatos en Git 2ecc975a7dc4bcc7593fd696b8af656af615de52; no nueva lectura íntegra de todos los PDF históricos. Fuentes y límites: ProResearch original autorizado del 16/10/2026, conservado privado; documentos corporativos disponibles al corte, consultados el 19/10/2026 mediante lectura dirigida. Intuit: comunicado y estados de resultados citados en el análisis; localizadores precisos, alcance y huellas en el expediente privado. Se distinguen datos reportados, APM, guías y escenarios propios. Revisión interna del mismo sistema, sin aprobación financiera independiente. V1.0 y anexo vigentes.

Conclusión / Conclusion

Company 9.15 recognises switching costs, scale and cash tempered by competitive pressure and uneven capital allocation. Opportunity 8.95 recognises earnings including SBC and cash after explicit reserves, without relying on external fair values. Overall 9.05 supports SELECTIVE BUY; the commercial reset and tax/cash uncertainty prevent an exceptional BUY. The three scores are judgments, not an average.

9,15: ecosistema con costes de cambio, escala y caja, limitado por presión competitiva y asignación de capital desigual. 8,95: a la referencia, beneficio con SBC y caja después de reservas ofrecen recorrido sin necesitar el fair value del proveedor; el reset de crecimiento impide oportunidad excepcional. 9,05: calidad elevada y precio razonable justifican compra selectiva; los riesgos comerciales y fiscalidad de caja impiden COMPRA plena. No es una media. COMPRA SELECTIVA. La oportunidad se apoya en caja económica y beneficio con SBC, no en el PER más bajo del informe. Vigilar clientes, monetización y coste de la transición; la caída de cotización por sí sola no valida la entrada.