Intuit

INTU · Revisión v7 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 354.90 USD

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

Empresa:	8.90/10
Oportunidad:	8.60/10
NOTA FINAL:	8.70/10

Compra selectiva

Riesgo: Medio-alto

Intuit integra QuickBooks, TurboTax y servicios financieros mediante confianza, datos y costes de cambio. Referencia del 23/10/2026: 354,90 USD; horizonte de cinco a diez años. La adquisición de clientes y el precio de los servicios son tan importantes como expandirse hacia clientes de mayor valor.

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

Intuit integra QuickBooks, TurboTax y servicios financieros mediante confianza, datos y costes de cambio. Referencia del 23/10/2026: 354,90 USD; horizonte de cinco a diez años. La adquisición de clientes y el precio de los servicios son tan importantes como expandirse hacia clientes de mayor valor.

FY26 aporta ventas de 21.448 millones de USD y BPA GAAP de 16,50 frente a 24,27 no GAAP. Desde el 01/08/2026, la SBC ya no se excluye de las medidas no GAAP: la guía FY27 de 22,88–23,12 la incluye y no se compara directamente con 24,27. La guía de ventas crece 9–10%; Mailchimp pasa a segmento separado. No se transforma un cambio de definición en crecimiento económico.

CFO anual de 8.838 millones menos capex de 221 y coste económico de SBC de 2.056 deja 6.561 millones, antes de otros usos. Intereses y alquileres ya incluidos no se restan dos veces. Los 1.279 millones de impuestos diferidos añadidos en CFO reflejan diferencias temporales; el 10-K identifica deducciones de I+D, incluidas partidas antiguas, y prevé unos 2.000 millones de impuestos pagados en FY27. Restar ilustrativamente esos 1.279 del flujo da 5.282: una prueba de sensibilidad, no una normalización fiscal exacta.

El crecimiento orgánico ya paga I+D de 3.376 millones. El crédito requiere fondos: originación de 6.755 menos ventas de 2.210 y cobros de principal de 4.253 consume 292 millones netos. Recompras de tesorería de 5.412 y dividendos de 1.347 no se añaden como dos retornos sobre la misma caja. Caja e inversiones de 7.200 frente a deuda de 7.700 son fotografías de julio; en agosto se amortizaron 750 millones tras emitir bonos en junio. Quedan 500 millones con vencimiento en julio de 2027; renovar deuda no crea caja libre.

Valoración y exigencias del precio

BPA económico contemporáneo de 18–23 USD a 18–22 veces produce 324–506 USD; son hipótesis propias, no DCF ni consenso certificado. A 354,90 USD se necesita 19,72 USD a 18 veces o 16,13 a 22. La guía GAAP FY27 de 20,12–20,36 ofrece una referencia, pero todavía es previsión y debe financiar reinversión y compensación.

Como puente de retorno ilustrativo, partiendo de BPA económico de 20 USD y crecimiento del 8% durante cinco años, 18 veces al final da 528,96 USD. Sumando cinco dividendos anuales de 5,52 sin reinvertir da riqueza de 556,56 y CAGR aproximado del 9,4%, no TIR ni retorno esperado. Se supone inversión orgánica ya cargada, ninguna adquisición imprescindible adicional y deuda financiada sin dilución extraordinaria; sólo se distribuye el dividendo, no toda la caja ni una recompra adicional. En un adverso conjunto de BPA 18, crecimiento 3% y múltiplo 16, el terminal es 333,87 y con dividendos planos 361,47: casi sin retorno. El resultado depende de sostener la franquicia.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

AI, competencia de bajo coste, regulación y sensibilidad de clientes al precio pueden deteriorar el embudo de TurboTax y la expansión de QuickBooks. La monetización financiera añade riesgo crediticio. Workday y Xero son referencias parciales, pero difieren en clientes, geografía y ajustes; no se traslada su media de múltiplos como valor propio.

La mejor objeción a comprar selectivamente es que el crecimiento de clientes de pago del 3% y la revisión de precios indiquen deterioro estructural, no una pausa. La contraevidencia primaria es que las iniciativas prioritarias crecen 34% y QuickBooks Online mantiene crecimiento de ventas del 20%. Esa combinación permite una entrada limitada por ejecución, no una Compra plena ni una apuesta a un simple rebote.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 8,9/10. Ecosistema, confianza y recurrencia sostienen calidad alta; competencia, crédito y el coste de recuperar clientes limitan la valoración.

Oportunidad: 8,6/10. El precio permite una combinación razonable de beneficio después de SBC y crecimiento financiado, pero el escenario adverso conserva poco margen. No se adopta el rendimiento de FCF de cabecera como caja perpetua.

Nota Final: 8,7/10. Compra selectiva, limitada por retención y ejecución del reajuste comercial. Es un juicio integral propio, sin media automática; no implica una recomendación de tamaño ni una obligación de ampliar una posición.

Por qué podemos estar equivocados: la presión de precios puede revelar pérdida de ventaja más rápida de la que compensa el segmento de mayor valor. Qué dato nos haría cambiar: retención, nuevos clientes y caja en la definición FY27 después de SBC, impuestos y financiación de crédito; un deterioro sostenido debilitaría la entrada selectiva.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: el crecimiento sostenible del 8% del escenario y el coste de reconstruir adquisición de clientes. Los flujos fiscales excepcionales no acreditan ese crecimiento. Informe del 23/10/2026, edición del 28/10/2026.

Qué vigilamos

• Contrastar la caja y financiación descritas en las próximas publicaciones, sin confundir cifras ajustadas, SBC y distribuciones del mismo flujo.

• Por qué podemos estar equivocados: la presión de precios puede revelar pérdida de ventaja más rápida de la que compensa el segmento de mayor valor. Qué dato nos haría cambiar: retención, nuevos clientes y caja en la definición FY27 después de SBC, impuestos y financiación de crédito; un deterioro sostenido debilitaría la entrada selectiva.

Fuentes y alcance

ProResearch INTU — original privado pp1–11 | 2026-10-23 | Full authorized original PDF read

Intuit — current corporate results and cash tables | 2026-08-25 | Primary targeted cash, earnings, balance and guidance sections, not entire filing

Intuit FY2026 10-K — tax and funding | 2026-09-09 | Targeted tax, debt, liquidity and R&D sections, not entire filing

Intuit

INTU · v7 · Report 23/10/2026 · Reference 354.90 USD

Company 8.90/10 | Opportunity 8.60/10 | Overall 8.70/10

Selective buy

Risk: Medium-high

Intuit integrates QuickBooks, TurboTax and financial services through trust, data and switching costs. The 23/10/2026 reference is 354.90 USD; the horizon is five to ten years. Customer acquisition and service pricing matter as much as expansion toward higher-value customers.

Business, developments and cash

Intuit integrates QuickBooks, TurboTax and financial services through trust, data and switching costs. The 23/10/2026 reference is 354.90 USD; the horizon is five to ten years. Customer acquisition and service pricing matter as much as expansion toward higher-value customers.

FY26 delivers USD 21,448 million revenue and GAAP EPS of 16.50 versus non-GAAP EPS of 24.27. From 01/08/2026, SBC is no longer excluded from non-GAAP measures: FY27 guidance of 22.88–23.12 includes it and is not directly comparable with 24.27. Revenue guidance grows 9–10%; Mailchimp becomes a separate segment. A definition change is not treated as economic growth.

Annual CFO of USD 8,838 million less capex of 221 million and economic SBC of 2,056 million leaves 6,561 million before other uses. Interest and rents already included are not deducted twice. Deferred tax of 1,279 million added back in CFO reflects timing differences; the 10-K identifies R&D deductions, including earlier balances, and expects around 2,000 million cash tax in FY27. Illustratively removing that 1,279 million from cash gives 5,282 million: a sensitivity test, not an exact tax normalization.

Organic growth already pays for USD 3,376 million of R&D. Credit requires funding: originations of 6,755 million less sales of 2,210 million and principal collections of 4,253 million consume a net 292 million. Treasury repurchases of 5,412 million and dividends of 1,347 million are not added as two returns on the same cash. Cash and investments of 7,200 million versus debt of 7,700 million are July snapshots; 750 million was redeemed in August after June note issuance. Another 500 million matures in July 2027; rolling debt does not create free cash.

Valuation and price expectations

Contemporary economic EPS of USD 18–23 at 18–22 times produces USD 324–506; these are authored assumptions, not a DCF or certified consensus. At USD 354.90 the price requires USD 19.72 at 18 times or 16.13 at 22 times. FY27 GAAP guidance of 20.12–20.36 provides a reference, but remains a forecast and must fund reinvestment and compensation.

As an illustrative return bridge, starting from USD 20 economic EPS and 8% growth for five years, an 18-times terminal multiple gives USD 528.96. Adding five annual dividends of 5.52 without reinvestment gives wealth of 556.56 and an approximate 9.4% CAGR, not IRR or expected return. Assumptions are organic investment already charged, no additional indispensable acquisition and debt funding without exceptional dilution; only dividends are distributed, not all cash or extra buybacks. A joint downside of EPS 18, 3% growth and a 16-times multiple gives terminal value 333.87 and wealth 361.47 with flat dividends: almost no return. The result depends on sustaining the franchise.

Risks and monitoring

AI, low-cost competition, regulation and customer price sensitivity may impair the TurboTax funnel and QuickBooks expansion. Financial monetization adds credit risk. Workday and Xero are partial references but differ in customers, geography and adjustments; their average multiple is not imported as an intrinsic value.

The strongest objection to a selective buy is that 3% paying-customer growth and pricing resets may signal structural deterioration rather than a pause. Primary counterevidence is that priority initiatives grow 34% and QuickBooks Online maintains 20% revenue growth. This combination supports an entry limited by execution, not a full Buy or a wager on a simple rebound.

Conclusion and independent score judgments

Company: 8.9/10. Ecosystem, trust and recurrence support high quality; competition, credit and customer-recovery cost limit the assessment.

Opportunity: 8.6/10. The price permits a reasonable combination of earnings after SBC and funded growth, but the downside retains little cushion. Headline FCF yield is not adopted as perpetual cash.

Overall: 8.7/10. Selective buy, limited by retention and commercial-reset execution. This is a separate overall judgment without an automatic average; it is not a position-size recommendation or an obligation to add to a holding.

Why we could be wrong: pricing pressure may reveal advantage erosion faster than higher-value segments can offset it. What would change our view: retention, new customers and FY27-defined cash after SBC, tax and credit funding; sustained deterioration would weaken the selective-entry case.

Least-supported valuation component: the scenario's sustainable 8% growth and customer-acquisition rebuilding cost. Exceptional tax cash does not establish that growth. Report dated 23/10/2026, edition dated 28/10/2026.

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.