Johnson & Johnson

JNJ · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 22/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 257.80 USD

Publicación en la web: 27/10/2026 · Revisión editorial: 27/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.90/10
Oportunidad:	6.80/10
NOTA FINAL:	7.70/10

Esperar una mejor entrada

Riesgo: Medio

Johnson & Johnson | Nota Final: 7,7/10 | Empresa: 8,9/10 | Oportunidad: 6,8/10 | Riesgo: Medio | Tesis 5–10 años: Fuerte | Veredicto: Esperar una mejor entrada.

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

Franquicia farmacéutica y de dispositivos duradera, pero 257,80 USD ya exige éxito importante de la cartera. La recuperación operativa debe justificar la prima mientras litigios e innovación adquirida compiten por la caja.

Diversidad farmacéutica y propiedad intelectual sostienen precios y reinversión; la base instalada de dispositivos diversifica. Las patentes caducan y los resultados clínicos no equivalen a ventas seguras. Los nuevos medicamentos compensan la erosión de Stelara; dispositivos más lentos impiden tratar el grupo como crecimiento acelerado. El historial de dividendos que cita el PDF no demuestra cobertura futura.

En Q 3 2026, ventas de 25.399 millones USD, +5,9% reportado y+6,0% operativo. BPA GAAP 0,09 USD frente a ajustado 2,59 USD; el ajustado cayó 7,5%. Innovative Medicine creció 7,9% operativo y MedTech 2,5%. FCF a nueve meses próximo a 15.100 millones era estimación en el comunicado del 13 de octubre, no CFO final auditado.

Valoración y exigencias del precio

Al precio original, la guía ajustada FY2026 implica 23,12–23,33 veces; el consenso del PDF de 11,27 USD implica 22,88 veces. Son previsiones con bases distintas, ninguna beneficio GAAP ni caja sostenible. La sensibilidad contemporánea de 11,10 USD a 18/21/24 veces da 199,80/233,10/266,40 USD; no es un DCF. A cinco años, crecer BPA un 5% lo llevaría a 14,17 USD en 2031. Salir a 18–22 veces daría 255–312 USD; añadir un dividendo ilustrativo plano de 5,36 USD anuales lleva a 282–339 USD de riqueza nominal: CAGR de 1,8–5,6% sin reinversión, no TIR. El reparto debe financiarse después de I+D, capex, adquisiciones y litigios; no sumamos otra vez caja ni recompras. Con salida a 21 veces y ese reparto, un CAGR hipotético del 8% exigiría aproximadamente 8,6% de crecimiento del BPA durante cinco años; el 8% no es un umbral oficial.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Calendario y cierre jurídico del talco, licencias/M&A, reemplazo de patentes y ejecución en dispositivos concentran el riesgo. BPA ajustado no es caja: la I+D adquirida puede ser reinversión económica aunque se excluya de partidas especiales. CFO ya incorpora intereses e impuestos operativos; el FCF empresarial ya descuenta capex. SBC y calendario completo de pagos no quedan suficientemente conciliados, por lo que no afirmamos 21.000 millones de caja distribuible. La deuda de 49.036 millones del PDF es una foto histórica, no saldo certificado al 22 de octubre. Refinanciar no es ingreso libre. El adverso conjunto de BPA creciendo 2%, salida a 18 veces y dividendo ilustrativo plano produce unos 247 USD nominales, por debajo de la entrada incluso cobrando dividendos.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,9 reconoce diversificación, ciencia y alcance comercial; Oportunidad 6,8 refleja la prima frente al retorno financiado aún por demostrar. Nota Final 7,7 es juicio propio, no media. Esperar para nuevas entradas; conservar una posición exige contexto. Por qué podemos estar equivocados: lanzamientos exitosos podrían acelerar mucho el beneficio y justificar la prima. Qué cambiaría el juicio: recuperación sostenida de dispositivos y conversión en caja después de pagos jurídicos y adquisiciones. Menos respaldado: múltiplo terminal y conversión del BPA ajustado en distribuciones del propietario. Lilly y Merck difieren en concentración de productos y crecimiento; sus múltiplos del PDF no son bases homogéneas y no usamos una media como objetivo.

Qué vigilamos

- Crecimiento de dispositivos y caja neta tras pagos legales y adquisiciones
- Conversión de cartera frente a erosión de patentes; retornos financiados

Fuentes y alcance

Authorized ProResearch JNJ | 2026-10-22 | Full original extraction read; no exact share denominator inferred from scale footnote

Johnson & Johnson Q3 2026 release and supplemental schedules | 2026-10-13 | Browser retrieved release and relevant tables; selected partial opening and search extraction; not archived full literal capture

Johnson & Johnson

JNJ · v3 · Report 22/10/2026 · Reference 257.80 USD

Company 8.90/10 | Opportunity 6.80/10 | Overall 7.70/10

Wait for a better entry

Risk: Medium

Johnson & Johnson | Overall: 7.7/10 | Company: 8.9/10 | Opportunity: 6.8/10 | Risk: Medium | 5–10 year thesis: Strong | Verdict: Wait for a better entry.

Business, developments and cash

A durable pharmaceutical and device franchise, but $257.80 already prices in substantial pipeline success. The operating recovery has to earn the premium while litigation and externally purchased innovation compete for cash.

Drug breadth and protected intellectual property support pricing and reinvestment; the device installed base adds diversification. Patents expire and clinical outcomes cannot be capitalized as assured sales. New medicines offset the Stelara erosion; slower devices prevent treating the whole group as a fast grower. The PDF places a 56-year dividend streak next to forecast cash and adjusted EPS: none proves future coverage.

Q 3 2026 sales were $25.399 bn, up 5.9% reported and 6.0% operationally. GAAP EPS was $0.09 versus adjusted $2.59; adjusted EPS declined 7.5%. Innovative Medicine grew 7.9% operationally and MedTech 2.5%. YTD FCF of approximately $15.1 bn was an estimate at the October 13 release, not final audited CFO.

Valuation and price expectations

At the original price, company FY2026 adjusted guidance implies 23.12–23.33x earnings; the PDF consensus $11.27 gives 22.88x. These are distinct forecast bases, neither GAAP nor sustainable owner earnings. A contemporary $11.10 EPS sensitivity at 18/21/24x gives $199.80/$233.10/$266.40; it is not a DCF. For a five-year illustration, 5% EPS growth yields $14.17 in 2031. An 18–22x exit produces $255–312; adding a flat illustrative $5.36 annual dividend gives $282–339 total nominal wealth, a 1.8–5.6% annual wealth CAGR without dividend reinvestment, not an IRR. The flat payout must be funded after R&D, capex, acquisitions and litigation; no cash pile or buyback is added again. At 21x and the same payout, a hypothetical 8% wealth CAGR requires roughly 8.6% EPS growth for five years; 8% is an illustration, not an official hurdle.

Risks and monitoring

Talc cash timing and legal finality, ongoing licensing/M&A, patent replacement and device execution dominate the downside. Adjusted EPS is not cash: acquisition IPR&D can still be an economic reinvestment cost even when special items are excluded. CFO already reflects operating interest and taxes; capex is already deducted in company FCF. SBC and the full cash schedule remain insufficiently reconciled here, so no claim of $21bn distributable owner cash is made. The PDF debt figure $49.036bn is a historical snapshot, not certified debt at October 22. No rollover is counted as cash income. A joint adverse 2% EPS growth, 18x exit and flat illustrative payout produces about $247 nominal wealth, below the initial price despite collecting dividends.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.9 recognizes diversification, science and commercial reach; opportunity 6.8 reflects the premium versus the funded return still to demonstrate. Overall 7.7 is an editorial judgment, not an average. Wait for new money; holding an existing position depends on context. Why we could be wrong: successful launches could accelerate earnings much faster and make the premium reasonable. What changes the view: sustained device recovery and cash conversion after legal and acquisition payments. Least-supported valuation element: the terminal multiple and the conversion of adjusted EPS into owner distributions. Lilly and Merck differ materially in product concentration and growth; their PDF multiples are not homogeneous evidence, so no peer-average target is used.

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.