Oracle Corporation

ORCL · Revisión v7 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 02/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 130.70 USD

Publicación en la web: 02/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.40/10
Oportunidad:	7.60/10
NOTA FINAL:	7.90/10

Esperar

Riesgo: Alto

Oracle Corporation, NYSE: ORCL ordinaria; informe 02/11/2026 y referencia de portada 130,70 USD frente a 130,67 USD narrativos. Bases de datos, aplicaciones empresariales y soporte crean costes de migración y recurrencia; OCI amplía demanda, pero transforma el capital necesario. Una franquicia instalada valiosa no garantiza que cada nuevo centro de datos gane su coste de capital.

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

Oracle Corporation, NYSE: ORCL ordinaria; informe 02/11/2026 y referencia de portada 130,70 USD frente a 130,67 USD narrativos. Bases de datos, aplicaciones empresariales y soporte crean costes de migración y recurrencia; OCI amplía demanda, pero transforma el capital necesario. Una franquicia instalada valiosa no garantiza que cada nuevo centro de datos gane su coste de capital.

Q1 FY2027 al 31/08/2026: ingresos primarios 19.345 millones USD, +30%; Cloud 11.607 millones y OCI unos 7.400 millones, +121%. Software baja 3%, SaaS crece 10%. EBIT primario 6.728 millones, no los 6.893 del proveedor; neto 4.760 y atribuible al común 4.679 tras preferentes de 81 millones; BPA diluido 1,56 frente a 1,92 ajustado. El RPO de 664.000 millones acredita demanda contratada, no margen/cobro asegurados ni sustituto de la entrega física.

Caja Q1: CFO 23.103 menos capex pagado 28.499 = −5.396 millones; menos SBC 1.127 como coste económico = −6.523 millones. CFO incluye 11.363 millones de anticipos con componente financiero significativo: sin esa entrada el diagnóstico sería −17.886 millones, sin afirmar que desaparezcan permanentemente todos los anticipos. El net cash outlay de 17.966 millones ya netea esos anticipos y financiación de proveedores; restarlo al mismo CFO volvería a contar el anticipo como ganancia. Intereses, rentas operativas e impuestos incluidos en CFO no se descuentan otra vez. R&D ya está en gasto; no se resta software por segunda vez.

Crecimiento financiado: el Investor Day primario del 28/10/2026 proyecta ventas FY2030 ≥225.000 millones, margen ajustado ≥40%, BPA ajustado ≥21 y FCF ≥30.000 millones en FY2029 tras capex máximo FY2027–2028. Son objetivos, no resultados ni caja posterior a SBC certificada. El límite de financiación adicional de 20.000 millones hasta FY2030 se divide en 10.000 de equity y 10.000 de deuda bruta, excluye refinanciación y se añade a ATM de 20.000 millones ya completado en Q1. Hardware de clientes, anticipos y vendor financing alivian desembolso inicial, pero transfieren obligaciones; no son crecimiento gratuito.

Balance del 31/08/2026: caja y valores 37.077 millones frente a préstamos corrientes 7.625 y no corrientes 117.712 millones; preferentes contables 4.954 millones con dividendo 6,5%. Los 288.000 millones son compromisos adicionales de leases aún no iniciados, generalmente FY2027–2029 por 15–19 años; no deuda ya dispuesta ni pago íntegro inmediato. Los 169.143 millones de deuda del proveedor mezclan otro perímetro. Retener caja preserva derechos, pero parte sirve a inversión, restricciones y obligaciones; no se llama excedente a todo el saldo ni se suma además de una renta financiera ya capitalizada. Dividendo ordinario anunciado de 0,50 USD trimestral no demuestra que esté cubierto por FCF actual. La revisión primaria permite conciliar exactamente el perímetro del proveedor: 125.337 millones de préstamos más 34.621 de pasivos de leases operativos y 9.185 de financieros = 169.143 millones. Es saldo con leases, no contradicción aritmética ni deuda más 288.000 millones que se reste indiscriminadamente. Los pagos de leases operativos de 950 millones están en la operación; los 186 millones de pagos de leases financieros y principal requieren presupuesto separado de financiación, por lo que el diagnóstico de caja previo no se presenta como reparto neto después de todo principal. Compras/otras obligaciones incondicionales suman 34.150 millones a varios años; solapan costes/inversión del plan y no se cargan enteras dos veces.

Valoración y exigencias del precio

130,70/8,10 = 16,14x guía ajustada FY2027; no es PER GAAP normalizado. SBC, amortización, reestructuración e impuestos separan la base ajustada del común. La portada BPA 7,63 y LTM 6,38 de página 4 no son intercambiables; el pie de acciones en miles discrepa con escala de millones y la fuente primaria identifica 3.000 millones diluidas Q1 y 3.024 millones al cierre. La emisión ATM modifica denominadores futuros. Ganancias de Ampere de FY2026 no se perpetúan para abaratar FY2027.

Escenario de propietario a 02/11/2031: caja económica terminal por acción de 8/12/18 USD, después de SBC, impuestos, reinversión y financiación, a múltiplos de equity 15x/18x/22x produce 120/216/396 USD. Sin distribuciones intermedias, CAGR terminal desde 130,70 USD de −1,7%/10,6%/24,8%. No son probabilidades ni valores presentes certificados. La caja retenida inicial se considera financiación de la transición, sin añadirla otra vez; no se supone que se pierdan derechos. Dividendos intermedios reales sólo mejorarían retorno si se financian sin reducir en la misma cuantía caja/valor terminal o emitir más capital; aquí no se añaden como flujo gratuito.

Inversión del precio: un 8% anual ilustrativo en cinco años sin cobros exige valor final 192,05 USD; a 18x, caja económica de 10,67 USD por acción. Con 3.200 millones de acciones supuestas equivale a unos 34.100 millones de caja común anual después de SBC y reinversión, mayor que el objetivo corporativo de FCF FY2029 de 30.000 millones antes de demostrar todos esos ajustes. No basta aplicar 18x a BPA ajustado de 21 sin resolver capex, preferentes y dilución. Menor crecimiento junto con inversión persistente puede reducir el resultado a 8 USD y 15x; el escenario central no es una certificación de deuda financiada ni de retorno esperado.

Comparables: AWS y Google Cloud compiten en infraestructura; el Q3 de Alphabet aporta crecimiento Cloud 103% y margen segmentario 36,2%, pero con costes centrales de IA aparte. Oracle combina software instalado, SaaS y OCI y utiliza otra estructura de anticipos/leases; no se copia margen ni PER del grupo. Empresas de software de capital ligero no son pares de los nuevos centros. Falta una tabla homogénea de múltiplos después de costes de capital: no se usa promedio ni targets. La historia operativa primaria y el nuevo objetivo de caja, con sus límites, son el contraste.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento contra esperar es que Oracle ya entrega capacidad y cobra anticipos, posee distribución empresarial y ha explicitado el paso a autofinanciación desde FY2029. Si utilización/precios y mecanismos con clientes mantienen retorno alto, 130,70 USD puede exigir bastante menos que el crecimiento prometido. Es contraevidencia sustantiva a tratar toda inversión como destructiva; persiste la laguna entre objetivo de FCF y caja económica después de remuneración y obligaciones.

Riesgo alto: ejecución energética/construcción, concentración de grandes compradores IA, coste de equipos, competencia, leases largos, refinanciación y dilución. Un retraso de cobros combinado con capex comprometido afecta liquidez y coste de capital a la vez. ETR Q1 15,1% y diferidos de −73 millones no son cash tax permanente; la mezcla geográfica, SBC y cambios legales pueden alterar pagos. El objetivo de 20.000 millones de capital adicional no compromete futuras emisiones ni garantiza que el rollover esté disponible. Hace falta calendario completo de vencimientos y recursos para certificar la trayectoria.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,4/10: base instalada, migración difícil y OCI justifican calidad alta; el salto de capital, deuda y obligaciones reduce certeza del retorno. Oportunidad 7,6/10: el menor precio y la nueva guía de caja permiten upside plausible, pero 16x ajustado no resuelve caja negativa ni financiación. Nota Final 7,9/10: Esperar para nuevas entradas hasta observar conversión y cumplimiento del presupuesto; juicio propio sin media. Tesis a 5–10 años favorable con riesgo alto.

Por qué podemos estar equivocados: anticipos, hardware de clientes y capacidad ya contratada pueden generar autofinanciación antes. Qué dato nos haría cambiar de opinión: varios periodos con puente CFO/anticipos/capex/SBC y principal que reduzca necesidad externa al crecer ingresos, sin dilución superior al presupuesto. Qué parte de valoración tiene menos respaldo: caja común por acción de 2031 y normalización de capex después del pico; son hipótesis, no consecuencia automática de RPO.

Mantener con condiciones es defendible por base instalada y demanda OCI, además del presupuesto explícito de transición; caja negativa y compromisos exigen seguimiento, pero no prueban deterioro permanente suficiente para salir por el mero precio. Mantener mientras la base instalada y OCI conserven demanda y el presupuesto de caja/financiación se cumpla sin deterioro persistente del retorno por acción. Revisar una reducción si retrasos, capex y dilución exceden persistentemente el presupuesto mientras los anticipos sólo adelantan déficits futuros. Reconsiderar salir si pérdida duradera de clientes o incumplimiento de financiación invalida una trayectoria razonable de caja común después de obligaciones. Conservar puede ser equivocado si el capital y leases crean obligaciones rígidas mientras la demanda contratada no se convierte en caja rentable para el común. Faltan calendario integral de financiación/leases, coste de reposición IA y conciliación de FCF objetivo a caja económica común después de SBC y preferentes.

Qué vigilamos

• Mantener mientras la base instalada y OCI conserven demanda y el presupuesto de caja/financiación se cumpla sin deterioro persistente del retorno por acción.

• Revisar una reducción si retrasos, capex y dilución exceden persistentemente el presupuesto mientras los anticipos sólo adelantan déficits futuros.

Fuentes y alcance

www.sec.gov · orcl 20260831 | 2026-09-11 | Partial targeted10-Q openings: cash flows, balance, common EPS, leases and liquidity/tax MD&A.

investor.oracle.com · default.aspx | 2026-09-10 | Partial targeted primary release: cash reconciliation and SBC, guidance.

investor.oracle.com · default.aspx | 2026-10-28 | Full short primary web announcement opened; webcast/decks not fully reviewed.

www.sec.gov · googexhibit991q32026 | 2026-10-28 | Partial primary peer segment data consulted in this session.

Oracle Corporation

ORCL · v7 · Report 02/11/2026 · Reference 130.70 USD

Company 8.40/10 | Opportunity 7.60/10 | Overall 7.90/10

Wait for new entries

Risk: High

Oracle Corporation, NYSE: ORCL common; report 02/11/2026 and cover reference 130.70 USD versus narrative 130.67. Databases, enterprise applications and support create migration costs and recurrence; OCI expands demand but changes capital needs. A valuable installed franchise does not guarantee every new data center earns its capital cost.

Business, developments and cash

Oracle Corporation, NYSE: ORCL common; report 02/11/2026 and cover reference 130.70 USD versus narrative 130.67. Databases, enterprise applications and support create migration costs and recurrence; OCI expands demand but changes capital needs. A valuable installed franchise does not guarantee every new data center earns its capital cost.

Q1 FY2027 to 31/08/2026: primary revenue USD 19.345 billion, up 30%; Cloud USD 11.607 billion and OCI about USD 7.4 billion, up 121%. Software falls 3% and SaaS grows 10%. Primary EBIT USD 6.728 billion differs from vendor 6.893; net income 4.760 and common income 4.679 after USD 81 million preferred dividends; diluted EPS 1.56 versus adjusted 1.92. USD 664 billion RPO indicates contracted demand rather than assured margin/collection or physical delivery.

Q1 cash: CFO 23,103 less cash capex 28,499 equals negative USD 5,396 million; charging SBC 1,127 economically leaves negative USD 6,523 million. CFO includes USD 11,363 million prepayments with a significant financing component: excluding this receipt gives negative USD 17,886 million, without claiming all advances permanently disappear. Net cash outlay USD 17,966 million already nets these advances and supplier funding; deducting it from the same CFO would count advances twice. Embedded interest, operating rent and taxes are not charged again. R&D is already expensed and software is not deducted twice.

Funded growth: the primary 28/10/2026 Investor Day targets FY2030 sales at least USD 225 billion, adjusted margin at least 40%, adjusted EPS at least 21 and FY2029 FCF at least USD 30 billion after FY2027–2028 peak capex. These are targets, not actual results or certified post-SBC cash. USD 20 billion additional funding through FY2030 splits into USD 10 billion equity and USD 10 billion gross debt, excludes refinancing and is additional to the completed Q1 USD 20 billion ATM. Customer hardware, prepayments and vendor financing reduce upfront outlay but carry obligations rather than free growth.

Balance at 31/08/2026: cash/securities USD 37.077 billion against current borrowings USD 7.625 billion and noncurrent USD 117.712 billion; preferred carrying value USD 4.954 billion with a 6.5% dividend. USD 288 billion relates to additional uncommenced lease commitments, generally starting FY2027–2029 with 15–19-year terms, rather than drawn debt or immediate full payments. Vendor debt USD 169.143 billion mixes another perimeter. Retention preserves rights but cash funds investment, restrictions and obligations; it is not all surplus or added beside capitalized financial income. Announced common dividend USD 0.50 quarterly does not demonstrate current FCF coverage. Primary review reconciles the vendor perimeter exactly: USD 125.337 billion borrowings plus USD 34.621 billion operating lease liabilities and USD 9.185 billion finance leases equals USD 169.143 billion. This is a lease-inclusive balance rather than an arithmetic contradiction or debt plus USD 288 billion to deduct indiscriminately. USD 950 million operating lease cash is in operations; USD 186 million finance lease payments and principal require a separate funding budget, so the earlier cash diagnostic is not net distribution after all principal. Unconditional purchase/other obligations total USD 34.150 billion over several years and overlap plan costs/investment rather than being charged in full twice.

Valuation and price expectations

130.70/8.10 equals 16.14x FY2027 adjusted guidance, not normalized GAAP P/E. SBC, amortization, restructuring and tax separate adjusted earnings from common economics. Cover EPS 7.63 and page 4 LTM 6.38 are not interchangeable; the shares footnote says thousands against a millions scale and primary Q1 reports 3 billion diluted average and 3.024 billion closing shares. ATM issuance changes future denominators. FY2026 Ampere gains are not perpetuated to cheapen FY2027.

Owner scenario at 02/11/2031: terminal economic cash per share USD 8/12/18 after SBC, tax, reinvestment and financing, at equity multiples 15x/18x/22x, gives USD 120/216/396. Without interim distributions terminal CAGRs from 130.70 USD are −1.7%/10.6%/24.8%. These are neither probabilities nor certified present values. Initial retained cash funds the transition rather than being added again; rights are not assumed lost. Actual interim dividends improve returns only if funded without an equal reduction in terminal cash/value or extra capital issuance; no free distribution is added here.

Price inversion: an illustrative 8% annual five-year return without receipts requires USD 192.05 terminal value; 18x requires USD 10.67 economic cash per share. At assumed 3.2 billion shares this means about USD 34.1 billion annual common cash after SBC/reinvestment, above the corporate FY2029 USD 30 billion FCF target before proving all adjustments. Applying 18x to adjusted EPS 21 does not resolve capex, preferred claims or dilution. Weaker growth with persistent investment can yield USD 8 and 15x; the central case certifies neither funded debt nor expected returns.

Peers: AWS and Google Cloud compete in infrastructure; Alphabet Q3 reports Cloud growth 103% and segment margin 36.2%, with central AI costs separate. Oracle mixes installed software, SaaS and OCI with different advances/leases; margins and group P/E are not copied. Capital-light software is not a peer for the new data centers. A homogeneous post-capital-cost multiples table is unavailable, so neither peer averages nor targets determine value. Primary operating history and the new cash target, with limits, provide the contrast.

Risks and monitoring

The strongest case against waiting is that Oracle already delivers capacity and receives advances, has enterprise distribution and has specified self-funding from FY2029. If utilization/prices and customer structures sustain returns, 130.70 USD may require much less than promised growth. This materially counters treating every investment as destructive, but the gap between FCF targets and common economic cash after remuneration/obligations remains.

High risk: power/construction execution, major AI customer concentration, equipment costs, competition, long leases, refinancing and dilution. Delayed receipts with committed capex affect liquidity and capital cost jointly. Q1 ETR 15.1% and negative USD 73 million deferred taxes are not permanent cash tax; geography, SBC and law can change payments. A USD 20 billion incremental capital target does not commit future issuance or guarantee rollover. A complete maturities/resources schedule is needed to certify the path.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.4/10: installed base, migration costs and OCI support high quality, while capital, debt and obligations reduce return certainty. Opportunity 7.6/10: a lower price and new cash guidance support plausible upside, but 16x adjusted does not resolve negative cash and funding. Overall 7.9/10: Wait for new entry until conversion and funding-budget performance become observable, without averaging. Favorable 5–10 year thesis with high risk.

Why we could be wrong: advances, customer hardware and contracted capacity could create self-funding sooner. What would change our mind: several periods showing CFO/advance/capex/SBC and principal bridges reducing external funding as revenue grows, without excess dilution. The least-supported valuation element is 2031 common cash per share and post-peak capex normalization; neither follows automatically from RPO.

Holding with conditions is defensible because of the installed base, OCI demand and an explicit transition budget; negative cash and commitments require monitoring but do not establish permanent damage warranting exit solely from price. Hold while the installed base and OCI retain demand and cash/funding budgets are met without persistent per-share return deterioration. Review a reduction if delays, capex and dilution persistently exceed budgets while prepayments only bring future deficits forward. Reconsider exit if lasting customer loss or funding failure invalidates a reasonable path to common cash after obligations. Holding may be wrong if capital and leases create rigid claims while contracted demand fails to become profitable common cash. An integrated funding/lease schedule, AI replacement cost and target FCF to economic common cash after SBC/preferred claims remain unresolved.

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.