PayPal

PYPL · Revisión v5 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 57.50 USD

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

Empresa:	7.80/10
Oportunidad:	7.80/10
NOTA FINAL:	7.80/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

PayPal conecta consumidores y comerciantes mediante checkout, Venmo y procesamiento. La red y la confianza aportan escala, pero no impiden competencia ni presión de precios. Referencia del informe del 23/10/2026: 57,50 USD; horizonte de cinco a diez años. El análisis se mantiene en ese corte y no incorpora el resultado posterior del 27/10.

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

PayPal conecta consumidores y comerciantes mediante checkout, Venmo y procesamiento. La red y la confianza aportan escala, pero no impiden competencia ni presión de precios. Referencia del informe del 23/10/2026: 57,50 USD; horizonte de cinco a diez años. El análisis se mantiene en ese corte y no incorpora el resultado posterior del 27/10.

La primaria Q2 confirma ingresos de 8.682 millones de USD, +5% reportado y +3% a divisa constante. El beneficio operativo GAAP de 1.427 millones difiere de 1.473 en el PDF; el no GAAP es 1.507. BPA GAAP de 1,25 frente a no GAAP de 1,38. El margen de transacción excluyendo intereses de saldos de clientes crece 3%; volumen de pagos no es ingreso ni margen propio.

Abril–junio: CFO de 1.983 millones menos capex de 208 deja FCF de 1.775. El ajustado de 1.832 añade 57 por calendario de créditos originados para vender: no es crecimiento recurrente gratuito. Revertir sólo los 275 de SBC no monetaria añadidos en CFO deja 1.500 millones antes de otras necesidades. El gasto SBC total de 301 y los 31 capitalizados no son idénticos a ese addback; no se resta su suma otra vez sin conciliar pagos y capitalización. La cifra de 1.500 es un diagnóstico, no caja económica plenamente normalizada.

La reinversión orgánica ya incluida y los costes de transformación compiten con retornos. Buena parte del ahorro bruto previsto de 1.500 millones se reinvierte; no se capitaliza entero como beneficio adicional. Caja e inversiones propias de 15.300 millones se separan de fondos de clientes de 39.743, que tienen derechos contrapuestos. La deuda corporativa de 13.400 millones no coincide con la amplia de 14.221 del PDF. El calendario de notas incluye 1.250 millones en el resto de 2026 y 500 en 2027, además de Paidy por unos 556 con vencimiento en febrero de 2027. Arrendamientos y financiación de crédito se tratan aparte.

Valoración y exigencias del precio

BPA económico contemporáneo normalizado de 4,50–5,50 USD a 10–13 veces da 45–71,50 USD. Son supuestos propios, no DCF, consenso certificado o precio futuro descontado. A 57,50 USD se exige BPA de 5,75 a 10 veces o 4,42 a 13. La guía no GAAP de unos 5,38 incluye la mayor parte de SBC, salvo ajustes concretos de reestructuración; no se resta de nuevo toda SBC de ese BPA.

La guía de FCF ajustado y recompras de al menos 6.000 millones no permite sumar ambos como dos distribuciones distintas, y el dividendo de 0,14 trimestral consume caja adicional. No hay un puente de retorno a cinco años suficientemente defendible con crédito, SBC, inversión y márgenes de checkout conciliados. Visa y Adyen ofrecen contrastes de pagos, pero red, balance y mezcla difieren; no se usa su media de múltiplos. Los rumores de adquisición del PDF no son un precio de salida verificado.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Checkout de marca débil, presión de margen, pérdidas crediticias y costes de transformación pueden convertir un PER bajo en poco crecimiento. La tasa efectiva de impuestos no es igual a impuesto pagado sostenible. El adverso conjunto de BPA de 4,50 y 10 veces da 45 USD mientras más liquidez queda ligada a crédito y vencimientos.

La mejor objeción a esperar es que Venmo y Braintree pueden ampliar uso y monetización mientras una base menor de acciones mejora BPA sin exigir crecimiento heroico. La primaria confirma TPV +9% a divisa constante y transacciones excluyendo PSP +7%, contraevidencia de una red sin uso. Sin embargo, el margen de transacción exintereses +3% aún no demuestra una recuperación potente de beneficio operativo.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 7,8/10. Red y marcas conservan valor, pero competencia y menor diferenciación en checkout limitan calidad y capacidad de fijar precios.

Oportunidad: 7,8/10. A 57,50 USD hay potencial si estabiliza beneficio y caja, aunque el bajo múltiplo no basta frente a crédito, coste de recuperación y financiación.

Nota Final: 7,8/10. Esperar una nueva entrada es un juicio propio sobre retorno y riesgo, sin fórmula ni media. Las tres notas iguales responden a razones distintas y no implican venta automática.

Por qué podemos estar equivocados: monetización de Venmo y servicios financieros puede mejorar caja y ventaja de red más deprisa. Qué dato nos haría cambiar: crecimiento de margen exintereses y caja tras crédito, SBC y transformación que financie inversión y deuda sin depender de recortar permanentemente la base accionarial.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: recuperación sostenible de checkout y caja económica después de financiar crédito. Se separan la referencia del 23/10/2026 y 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: monetización de Venmo y servicios financieros puede mejorar caja y ventaja de red más deprisa. Qué dato nos haría cambiar: crecimiento de margen exintereses y caja tras crédito, SBC y transformación que financie inversión y deuda sin depender de recortar permanentemente la base accionarial.

Fuentes y alcance

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

PayPal — current corporate results and cash tables | 2026-07-28 | Primary targeted cash, earnings, balance and guidance sections, not entire filing

PayPal Q2 2026 Form 10-Q — customer funds, debt and SBC | 2026-07-28 | Targeted customer funds, leases, debt, stock compensation and transformation notes, not entire filing

PayPal

PYPL · v5 · Report 23/10/2026 · Reference 57.50 USD

Company 7.80/10 | Opportunity 7.80/10 | Overall 7.80/10

Wait

Risk: Medium-high

PayPal connects consumers and merchants through checkout, Venmo and processing. Network and trust provide scale but do not prevent competition or pricing pressure. The 23/10/2026 report reference is 57.50 USD, over five to ten years. Analysis stays at that cutoff and does not include the later 27/10 results.

Business, developments and cash

PayPal connects consumers and merchants through checkout, Venmo and processing. Network and trust provide scale but do not prevent competition or pricing pressure. The 23/10/2026 report reference is 57.50 USD, over five to ten years. Analysis stays at that cutoff and does not include the later 27/10 results.

The Q2 primary release confirms USD 8,682 million revenue, up 5% reported and 3% in constant currency. GAAP operating income of 1,427 million differs from the PDF's 1,473 million; non-GAAP income is 1,507 million. GAAP EPS is 1.25 versus non-GAAP EPS of 1.38. Transaction margin dollars excluding customer-balance interest grow 3%; payment volume is not revenue or company margin.

For April–June, CFO of USD 1,983 million less capex of 208 million leaves FCF of 1,775 million. Adjusted FCF of 1,832 million adds 57 million for timing of receivables originated for sale: this is not free recurring growth. Reversing only the 275 million noncash SBC added back in CFO leaves 1,500 million before other needs. Total SBC expense of 301 million and 31 million capitalized are not identical to that addback; their sum is not deducted again without reconciling payments and capitalization. The 1,500 million figure is a diagnostic, not fully normalized economic cash.

Organic reinvestment already charged and transformation costs compete with returns. Much of the planned USD 1,500 million gross savings is reinvested; it is not entirely capitalized as additional profit. Corporate cash and investments of 15,300 million are separated from customer funds of 39,743 million, which have offsetting claims. Corporate debt of 13,400 million differs from the PDF broad figure of 14,221 million. The note schedule includes 1,250 million in remaining 2026 and 500 million in 2027, alongside roughly 556 million of Paidy borrowing due in February 2027. Leases and credit financing are treated separately.

Valuation and price expectations

Contemporary normalized economic EPS of USD 4.50–5.50 at 10–13 times gives USD 45–71.50. These are authored assumptions, not a DCF, certified consensus or discounted future price. At USD 57.50 the price requires EPS of 5.75 at 10 times or 4.42 at 13. Non-GAAP guidance of roughly 5.38 includes most SBC apart from specific restructuring adjustments; total SBC is not deducted from that EPS again.

Guidance for adjusted FCF and repurchases of at least USD 6,000 million does not permit counting both as separate distributions, and the quarterly 0.14 dividend uses additional cash. A sufficiently defensible five-year return bridge with reconciled credit, SBC, investment and checkout margins is unavailable. Visa and Adyen are payment comparisons but network, balance sheet and mix differ; their average multiple is not used. Acquisition rumors in the PDF are not a verified exit price.

Risks and monitoring

Weak branded checkout, margin pressure, credit losses and transformation costs may turn a low P/E into little growth. The effective tax rate is not sustainable cash tax. A joint downside of EPS of 4.50 and 10 times gives USD 45 while more liquidity is tied to credit and maturities.

The strongest objection to waiting is that Venmo and Braintree may expand usage and monetization while a smaller share base improves EPS without heroic growth. Primary evidence confirms 9% constant-currency TPV growth and 7% transaction growth excluding PSP, countering a picture of an unused network. However, 3% transaction-margin growth excluding interest does not yet establish a strong operating-earnings recovery.

Conclusion and independent score judgments

Company: 7.8/10. Network and brands retain value, but competition and weaker checkout differentiation limit quality and pricing power.

Opportunity: 7.8/10. At USD 57.50 there is potential if earnings and cash stabilize, although the low multiple alone is insufficient against credit, recovery costs and funding.

Overall: 7.8/10. Waiting for a new entry is a separate return-and-risk judgment, without a formula or average. Equal scores have different reasons and do not imply an automatic sale.

Why we could be wrong: Venmo and financial-services monetization may improve cash and network advantage faster. What would change our view: growth in margin excluding interest and cash after credit, SBC and transformation that funds investment and debt without relying on continually shrinking the share base.

Least-supported valuation component: sustainable checkout recovery and economic cash after funding credit. The 23/10/2026 reference and 28/10/2026 edition remain separate.

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.