HEICO

HEI · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 26/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 297.40 USD

Publicación en la web: 30/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	9.00/10
Oportunidad:	6.50/10
NOTA FINAL:	7.50/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

Ventajas de certificación y crecimiento orgánico fuertes; la cotización exige que la expansión siga creando caja después de adquisiciones.

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

HEICO combina recambios aeronáuticos certificados y electrónica especializada. El coste de certificación, la confianza del cliente y el ahorro frente al fabricante original crean barreras reales; la estructura descentralizada ayuda a adquirir nichos. No todos los ingresos son aftermarket recurrente: defensa, espacio y electrónica tienen mezcla y calendario propios.

El Q3 FY2026 presenta ventas de 1.413,1 millones USD, beneficio atribuible de 235,4 millones y BPA diluido de 1,67 USD. El informe distingue crecimiento orgánico de FSG del 12% y ETG del 18%; M&A añade crecimiento, pero no puede proyectarse sin coste. La prima de valoración tiene apoyo operativo, no una garantía de sostener los márgenes recientes.

El CFO trimestral de 345,3 millones USD no es caja íntegra del accionista: faltan capex, pagos a minoritarios y necesidades de crecimiento. El PDF presenta CFO LTM de 1.111 millones y guía de FCF cercana a 1.000 millones, que es previsión. Inversión neta de -1.106 millones incluye compras, no solo mantenimiento. No sumo adquisiciones como crecimiento gratuito ni descuento dos veces intereses, impuestos, alquileres o SBC ya incorporados.

Valoración y exigencias del precio

Al precio de 297,40 USD, el BPA LTM de 6,00 USD de la tabla implica 49,57 veces, distinto del PER de cabecera de 42,0. El BPA histórico anual de 4,90 implicaría 60,69 veces. El BPA previsto de 7,47 da 39,81 veces y el de 8,48 para FY2027, 35,07 veces: son estimaciones del proveedor, no un denominador único certificado. La capitalización del PDF también requiere conciliar ambas clases de acciones; no certifico EV/FCF con ella.

Sensibilidad contemporánea ilustrativa sobre beneficio económico: 6,00 USD a 30 veces da 180 USD; 7,00 a 35 veces, 245 USD; 7,47 a 40 veces, 298,80 USD. No son precios objetivo ni DCF. El precio exige una prima elevada o beneficios mayores: con un múltiplo de 35 veces necesitaría aproximadamente 8,50 USD por acción hoy, frente a 6,00 LTM.

Puente de cinco años desde 26/10/2026: partiendo del BPA LTM de 6,00 USD, crecimiento compuesto del 12% y salida a 30 veces da unos 317 USD el 26/10/2031; 18% y 35 veces, unos 480 USD. CAGR del precio aproximado de 1,3% y 10,0%, sin dividendos; no es TIR ni retorno esperado. El caso alto exige reinversión rentable, adquisiciones pagadas y dilución contenida, no usar toda la caja como dividendo además de comprar negocios.

Hexcel y Moog aportan exposición aeroespacial, pero difieren en intensidad de materiales, fabricación y mezcla militar; el PER de sus tablas no fija el valor de HEICO. La referencia útil es cuánto crecimiento orgánico y caja después de inversión permiten sostener la prima. Contracción conjunta a crecimiento de un dígito y menor múltiplo pesa más que una pequeña sorpresa trimestral.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La deuda de julio del PDF de 2.541 millones USD es un saldo histórico, no liquidez libre a octubre. La capacidad de financiación no equivale a caja neta disponible: M&A y refinanciación pueden consumirla. Deben reconciliarse minoritarios rescatables, compromisos de adquisición y el pago extraordinario de 70–75 millones mencionado en el informe antes de distribuir la caja prevista.

La mejor objeción a esperar es que las certificaciones, la demanda de defensa y el crecimiento orgánico sostengan años de composición del beneficio; entonces comprar una empresa excepcional sin esperar una ganga puede ser razonable. El crecimiento orgánico observado apoya ese argumento. Persiste la dependencia de prima terminal y retornos de adquisiciones todavía no contratadas, además de márgenes ETG sensibles al mix.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 9,0 por barreras de entrada y ejecución, limitada por capital comprometido y adquisiciones. Oportunidad 6,5 por exigencia de crecimiento, derechos minoritarios y prima terminal. Nota Final 7,5 es juicio propio, no promedio. Esperar para nueva entrada: el BPA por sí solo no acredita caja suficiente después de adquisiciones y minoritarios.

Por qué podemos estar equivocados: el crecimiento orgánico y las adquisiciones pueden justificar durante más tiempo la prima. Qué dato cambiaría el juicio: caja atribuible después de capex y minoritarios que acompañe el crecimiento sin aumentar la deuda económica, y una conciliación de BPA/clases de acciones. La parte menos respaldada de la valoración es el retorno futuro de M&A y el múltiplo terminal, no la existencia de demanda actual.

Mantener con condiciones: certificaciones y crecimiento orgánico siguen respaldando conservar, aunque el precio no ofrece suficiente holgura para ampliar. No hay evidencia al corte de rotura de la ventaja ni motivo general confirmado de venta.

Mantener mientras el crecimiento orgánico conserve rentabilidad y la caja atribuible después de inversión y minoritarios acompañe el beneficio.

Exigir disciplina en adquisiciones y financiación, sin tratar capacidad de crédito como efectivo excedentario ni crecimiento adquirido como gratuito.

Considerar reducir si el crecimiento se desacelera de forma persistente y solo mantener una prima terminal extrema sostiene el valor, sin caja económica que lo compense.

Considerar vender si se pierde duraderamente la ventaja de certificación o la asignación de capital destruye caja y exige financiación dilutiva para sostener el negocio.

Esperar nuevas compras no basta para vender: la demanda orgánica y las barreras pueden mantener la composición del beneficio y justificar conservar aun con una rentabilidad inicial exigente.

El retorno de adquisiciones futuras, calendario de minoritarios rescatables y persistencia de márgenes ETG siguen sin resolverse; una condición futura no está confirmada.

Qué vigilamos

• Mantener mientras el crecimiento orgánico conserve rentabilidad y la caja atribuible después de inversión y minoritarios acompañe el beneficio.

• Exigir disciplina en adquisiciones y financiación, sin tratar capacidad de crédito como efectivo excedentario ni crecimiento adquirido como gratuito.

Fuentes y alcance

www.sec.gov · a07312026ex991earningsrele

HEICO

HEI · v2 · Report 26/10/2026 · Reference 297.40 USD

Company 9.00/10 | Opportunity 6.50/10 | Overall 7.50/10

Wait

Risk: Medium-high

Strong certification advantages and organic growth; the price requires continued cash creation after acquisitions.

Business, developments and cash

HEICO combines certified aircraft replacement parts and specialized electronics. Certification costs, customer trust and savings against OEM parts create real barriers; decentralization supports niche acquisitions. Not all revenue is recurring aftermarket: defense, space and electronics have their own mix and timing.

Q3 FY2026 sales are USD 1,413.1 million, attributable income USD 235.4 million and diluted EPS USD 1.67. The report separates organic FSG growth of 12% and ETG growth of 18%; acquisitions add growth but cannot be projected at no cost. The premium has operating support, without a guarantee that recent margins persist.

Quarterly CFO of USD 345.3 million is not all shareholder cash: capex, minority payments and growth needs remain. The PDF shows LTM CFO of USD 1,111 million and FCF guidance around USD 1,000 million, a forecast. Net investing of negative USD 1,106 million includes acquisitions rather than maintenance alone. Acquired growth is not free, and interest, taxes, rents or SBC already included are not deducted twice.

Valuation and price expectations

At USD 297.40, table LTM EPS of USD 6.00 implies 49.57 times, different from the headline 42.0 times. Historical annual EPS of USD 4.90 implies 60.69 times. Forecast EPS of USD 7.47 gives 39.81 times and FY2027 USD 8.48 gives 35.07 times: provider estimates, not one certified denominator. PDF market capitalization also needs reconciliation across share classes; it does not certify EV/FCF.

Illustrative contemporaneous economic earnings sensitivity: USD 6.00 at 30 times gives USD 180; USD 7.00 at 35 times gives USD 245; USD 7.47 at 40 times gives USD 298.80. These are neither targets nor a DCF. The price requires a high premium or higher earnings: at 35 times, approximately USD 8.50 EPS today, against USD 6.00 LTM.

Five-year bridge from October 26, 2026: starting with USD 6.00 LTM EPS, 12% compound growth and a 30 times exit gives around USD 317 on October 26, 2031; 18% and 35 times gives around USD 480. Approximate price CAGR of 1.3% and 10.0% excludes dividends; neither is IRR nor expected return. The high case requires productive reinvestment, paid acquisitions and contained dilution, not distributing all cash while buying businesses with it.

Hexcel and Moog provide aerospace exposure but differ in materials intensity, manufacturing and defense mix; their table multiples do not determine HEICO's value. The useful comparison is organic growth and post-investment cash supporting a premium. Combined single-digit growth and multiple compression matter more than a small quarterly surprise.

Risks and monitoring

PDF July debt of USD 2,541 million is a historical balance, not free liquidity in October. Financing capacity is not available net cash: acquisitions and refinancing may consume it. Redeemable minorities, acquisition obligations and the USD 70–75 million exceptional payment mentioned in the report require reconciliation before distributing forecast cash.

The strongest objection to waiting is that certification barriers, defense demand and organic growth can sustain years of compounding; buying an exceptional business without waiting for a bargain may then be reasonable. Observed organic growth supports that case. Dependence on a premium terminal multiple and returns from uncontracted acquisitions persists, alongside mix-sensitive ETG margins.

Conclusion and independent score judgments

Company 9.0 for barriers and execution, constrained by committed capital and acquisitions. Opportunity 6.5 for growth demands, minority rights and terminal premium. Overall 7.5 is a separate judgment, not an average. Wait for new entry: EPS alone does not establish sufficient cash after acquisitions and minority claims.

Why we could be wrong: organic growth and acquisitions could justify the premium for longer. Evidence that would change the view: attributable cash after capex and minorities tracking growth without greater economic debt, plus EPS/share-class reconciliation. The least supported valuation inputs are future M&A returns and the terminal multiple, rather than current demand.

Hold with conditions: certification barriers and organic growth still support retaining shares, although the price offers insufficient headroom to add. There is no cutoff evidence of a broken advantage or a confirmed general exit reason.

Hold while organic growth remains profitable and attributable cash after investment and minorities tracks earnings.

Require acquisition and funding discipline without treating credit capacity as surplus cash or acquired growth as free.

Consider reducing if growth persistently slows and only an extreme terminal premium sustains value without compensating economic cash.

Consider selling if certification advantages are durably lost or capital allocation destroys cash and requires dilutive funding to sustain operations.

Waiting on new purchases does not justify selling: organic demand and barriers may keep earnings compounding and support retaining shares despite a demanding initial yield.

Future acquisition returns, redeemable minority timing and ETG margin persistence remain unresolved; a future condition is not confirmed.

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.