Microsoft Corporation

MSFT · Revisión v9 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 29/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 531.00 USD

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

Empresa:	9.50/10
Oportunidad:	7.60/10
NOTA FINAL:	8.30/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

Franquicia empresarial excepcional y crecimiento de nube; caja después de infraestructura exige más prudencia que el PER previsto.

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

Microsoft combina productividad, Azure, identidad, seguridad y herramientas de desarrollo con distribución empresarial difícil de sustituir. Integración y costes de cambio respaldan recurrencia; operar infraestructura intensiva cambia la economía frente al software puro. NASDAQ: MSFT,29/10/2026,531,00 USD; Q 1 FY 2027 ya publicado al corte. La tabla del proveedor termina en junio y no es el balance vigente de septiembre.

El original incorpora Q 1 de ventas 92.279 millones USD, operativo 45.915, Azure+48% y RPO comercial 677.000. La primaria separa BPA 4,92 GAAP y 4,89 sin OpenAI; el comparativo 3,72 pasa a 4,13 sin sus pérdidas: crecimiento 32% y 18% no son la misma mejora operativa. RPO no es caja ni beneficio; contratos requieren servir capacidad. Windows OEM y Devices caen 22% en la primaria, distinto del 27% de OEM citado por el proveedor.

CFO primario 58.000 millones menos inversión pagada 39.367 =18.633; menos SBC 3.134 deja 15.499 antes de pagos no aislados de financiación de activos y otros derechos. Es diagnóstico económico, no renta sostenible. CFO ya incorpora rentas operativas, impuestos e interés; no añado otra vez depreciación. Los 45.200 de capex indicado por el informe no son el desembolso 39.367: devengo, leasing y calendario importan. Una demora de entrega no elimina gasto requerido ni prueba retorno.

Reservas financieras septiembre 64.509 millones frente a deuda corriente 4.391 y larga 31.090 no son todo excedente; leases y compromisos de centros de datos se analizan aparte. No interpreto 128.813 de deuda del cuadro de junio como deuda financiera actual homogénea. Acceso a leasing y bonos no es caja nueva gratuita; los 4.850 amortizados en Q 1 son uso financiero separado. El dividendo y las recompras compiten con infraestructura y acuerdos de capacidad.

Valoración y exigencias del precio

531/19,74 previsto FY 2027 =26,90 veces,23,56 FY 2028 implica 22,54 y 28,90 FY 2029 implica 18,37. El EPS Actual 17,3 y LTM de tabla 17,9 no son bases equivalentes; el objetivo 605,12 y valor automático 562,2 no son valoración propia. AWS/Google Cloud contrastan capital y monetización; ServiceNow y F 5 comparten software empresarial pero no la misma necesidad de infraestructura, y sus múltiplos no fijan el valor.

Escenarios propios de cinco años 29/10/2026–29/10/2031 sobre caja económica inicial por acción tras inversión, remuneración, impuestos e interés: adverso 10 sin crecer a 20 veces da 200 USD; central 16 creciendo 10% a 28 da 721,51; favorable 20 creciendo 13% a 32 da 1.179,16. Con 19,60 de dividendos hipotéticos acumulados, riqueza 219,60/741,11/1.198,76 y CAGR −16,2%/+6,9%/+17,7%, sin reinversión. No son TIR, probabilidades ni un FCF demostrado. El central inicial exige unos 119.000 millones anuales con 7.450 millones de acciones, muy por encima de anualizar un trimestre observado.

El crecimiento central necesita cobros, capacidad y utilización rentables. Presupuesto propio quinquenal CFO 1.300.000 millones menos inversión/leases 1.050.000 deja 250.000 antes de deuda, compras y reparto; adverso 1.050.000/1.200.000 consume 150.000 y obliga a recortar usos o financiar. No se suma capex por llamarlo crecimiento ni se distribuye lo retenido para nuevos ingresos. Un múltiplo 28 sobre caja futura exige 11,78 USD iniciales creciendo 10% para alcanzar 531 de terminal sin dividendos; no basta comparar el precio con un PER forward.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Riesgos conjuntos: competencia de nube/modelos, ciberseguridad, regulación, menor gasto empresarial y vida útil de hardware. Contratos largos concentran obligaciones y pueden depender del mismo ecosistema de financiación. Menos beneficio de OpenAI en un periodo y más en otro exige ajuste simétrico; no eliminar pérdidas y conservar ganancias. Capacidad contratada no garantiza utilización rentable.

La mejor objeción a esperar es el crecimiento real de Azure y la capacidad de cobrar en infraestructura, datos y aplicaciones, con distribución establecida. Eso permite retornos mejores que una visión de capex aislado. Persiste la duda de precio/caja: aproximadamente 6,9% en un central que ya exige mejora no ofrece una holgura amplia frente al adverso. Mantener una franquicia existente y añadir hoy son decisiones distintas.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 9,5 por ecosistema y rentabilidad, limitada por coste de infraestructura y riesgos regulatorios. Oportunidad 7,6 por crecimiento creíble pero conversión económica exigente a 531. Nota Final 8,3 es juicio separado, no promedio. Esperar para una nueva entrada, mantener con condiciones si ya se tiene.

Por qué podemos estar equivocados: uso de la flota y monetización de varias capas podrían elevar caja con menos capital incremental. Qué dato cambiaría el juicio: varios periodos de caja por acción tras obligaciones y reposición, con retorno verificable de nuevas instalaciones. Qué parte tiene menos respaldo: capacidad económica inicial de 16–20 USD, calendario de inversión y múltiplo terminal.

Mantener con condiciones: integración empresarial, ingresos recurrentes y caja respaldan conservar Microsoft, pero el retorno de IA debe financiar reposición y expansión sin confundir beneficio con efectivo disponible.

Mantener mientras clientes renueven y el crecimiento de nube y software genere caja por acción después de inversión y obligaciones.

Considerar reducir si capital requerido y depreciación absorben persistentemente la mejora operativa mientras el precio sigue exigiendo expansión fuerte.

Considerar vender si pérdida duradera de relevancia empresarial, seguridad o poder de precios rompe la caja atribuible y no hay recuperación financiable.

Vender puede perder una plataforma que monetiza IA en varias capas y distribuye costes sobre una gran base; una fase de inversión alta no demuestra por sí sola destrucción de valor.

No están certificados mantenimiento, retorno de capacidad incremental ni todos los pagos futuros de infraestructura.

Sin cotización en directo, peso en cartera ni situación fiscal del lector; no se prescribe venta.

Qué vigilamos

• Mantener mientras clientes renueven y el crecimiento de nube y software genere caja por acción después de inversión y obligaciones.

• Considerar reducir si capital requerido y depreciación absorben persistentemente la mejora operativa mientras el precio sigue exigiendo expansión fuerte.

Fuentes y alcance

Microsoft FY2027 Q1 results | 2026-10-28 | Primary earnings,cash-flow and balance-sheet tables opened; full10-Q/lease detail notread; failedtranscript404 notused.

Microsoft official first-quarter results | 2026-10-28 | Officialreconciliation of OpenAI and businesshighlights opened; publisherpage text,not archivedliteralbytes.

Microsoft Corporation

MSFT · v9 · Report 29/10/2026 · Reference 531.00 USD

Company 9.50/10 | Opportunity 7.60/10 | Overall 8.30/10

Wait

Risk: Medium-high

Exceptional enterprise franchise and cloud growth;cash after infrastructure requires more caution than headline forward earnings.

Business, developments and cash

Microsoft combines productivity, Azure, identity, security and developer tools with hard-to-replace enterprise distribution. Integration/switching costs support recurrence; infrastructure intensity changes economics from pure software. NASDAQ: MSFT,29 October 2026, USD 531.00; Q 1 FY 2027 was already published by the cutoff. Vendor financial tables stop in June rather than representing September balances.

The original incorporates Q 1 sales USD 92,279 million, operating income 45,915, Azure+48% and commercial RPO 677,000. Primary results separate GAAP EPS 4.92 and 4.89 excluding OpenAI; prior 3.72 becomes 4.13 without its losses:32% and 18% growth are different. RPO is neither cash nor profit; contracts require capacity service. Primary Windows OEM and Devices falls 22%, different from the vendor 27% OEM figure.

Primary CFO 58,000 million less paid investment 39,367 equals 18,633; less SBC 3,134 leaves 15,499 before unisolated asset-financing payments and other claims. This is an economic diagnostic, not sustainable income. CFO already includes operating rents, tax and interest; depreciation is not added again. Reported capex 45,200 is not the paid 39,367: accrual, leases and timing matter. A delivery delay neither removes required spending nor establishes return.

September financial reserves 64,509 million versus current debt 4,391 and long debt 31,090 are not all surplus; leases and data-centre commitments are separate. June vendor debt 128,813 is not homogeneous current financial debt. Leasing/bond access is not free new cash; Q 1 debt amortisation 4,850 is a separate financing use. Dividends/buybacks compete with infrastructure and capacity arrangements.

Valuation and price expectations

531 divided by FY 2027 forecast 19.74 is 26.90 times, FY 2028 EPS 23.56 implies 22.54 and FY 2029 EPS 28.90 implies 18.37. Cover 17.3 and table LTM 17.9 are not equivalent bases; target 605.12 and automated 562.2 are not own values. AWS/Google Cloud contrast capital and monetisation; ServiceNow/F 5 share enterprise software but different infrastructure intensity, and their multiples do not determine value.

Own five-year scenarios 29 October 2026–2031 use initial per-share economic cash after investment, remuneration, tax and interest: adverse 10 flat at 20 times givesUSD 200;central 16 growing 10%at 28 gives 721.51;favourable 20 growing 13%at 32 gives 1,179.16. With 19.60 hypothetical cumulative dividends, wealth 219.60/741.11/1,198.76 and CAGR minus 16.2%/plus 6.9%/plus 17.7%, without reinvestment. These are neither IRRs, probabilities nor demonstrated FCF. Initial central capacity needs about 119,000 million annually with 7,450 million shares, well above mechanical annualisation of one observed quarter.

Central growth needs profitable receipts, capacity and utilisation. Own five-year CFO budget 1,300,000 million less investment/leases 1,050,000 leaves 250,000 before debt, acquisitions and distributions;adverse 1,050,000/1,200,000 consumes 150,000 requiring fewer uses or new funding. Growth-labelled capex is not added back and growth-funding retained cash is not distributed simultaneously. At 28 times future cash, aboutUSD 11.78 initial capacity growing 10% reaches 531 terminal without dividends; headline forward P/E alone is insufficient.

Risks and monitoring

Joint risks include cloud/model competition, cybersecurity, regulation, weaker enterprise spending and hardware life. Long contracts concentrate obligations and can depend on the same funding ecosystem. OpenAI losses/gains require symmetric adjustment rather than excluding only losses. Contracted capacity does not guarantee profitable utilisation.

The strongest objection to waiting is real Azure growth and monetisation across infrastructure, data and applications with established distribution. This can earn better returns than an isolated capex view. Price/cash uncertainty persists: about 6.9%in a central case already requiring improvement is not wide protection against the adverse case. Retaining a franchise and adding today are different decisions.

Conclusion and independent score judgments

Company 9.5 reflects ecosystem and profitability, bounded by infrastructure cost and regulation. Opportunity 7.6 reflects credible growth but demanding economic conversion at 531. Overall 8.3 is separate judgment, not an average. Wait for new entry;hold with conditions if already owned.

Why we may be wrong: fleet use and multilayer monetisation could raise cash with less incremental capital. What would change the view: several periods of per-share cash after obligations/replacement with verifiable returns on new facilities. Least-supported premise: initial USD 16–20 economic capacity, investment schedule and terminal multiple.

Hold with conditions: enterprise integration, recurring revenue and cash support retaining Microsoft, but AI returns must fund replacement and expansion without confusing earnings and available cash.

Hold while customers renew and cloud/software growth generates per-share cash after investment and obligations.

Consider reducing if capital needs and depreciation persistently absorb operating improvement while price still requires strong expansion.

Consider selling if durable loss of enterprise relevance, security or pricing power breaks attributable cash without a financeable recovery.

Selling could miss a platform monetising AI across several layers and spreading costs over a large base; an investment-heavy phase alone does not establish value destruction.

Maintenance, incremental capacity returns and all future infrastructure payments are not certified.

No live quote, portfolio weight or reader tax position; no sale is prescribed.

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.