Palantir Technologies

PLTR · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 30/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 196.40 USD

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

Empresa:	9.30/10
Oportunidad:	4.50/10
NOTA FINAL:	6.40/10

Esperar

Riesgo: Alto por valoración

Negocio excepcional y expansión real de AIP, pero 196,40 USD exige demasiado retorno futuro. Esperar para comprar; considerar reducir una posición por valoración, con contraargumentos y condiciones explícitas.

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

Palantir integra datos, permisos y decisiones operativas con Foundry, Gotham, Apollo y AIP. El coste de implantar procesos críticos y la relación con defensa favorecen permanencia; no basta vender acceso a un modelo de IA. El informe del 30/10/2026 identifica NASDAQ:PLTR a 196,40 USD. La fecha editorial es distinta de la referencia y no uso cotización en directo.

El Q2 crece con fuerza y los despliegues comerciales aportan contraevidencia al argumento de que todo depende del Gobierno. La presentación de agosto muestra crecimiento estadounidense comercial del 149% y público del 90%; la guía anual de ingresos de 8.150-8.158 millones USD sigue siendo previsión. Los anuncios de Nebius, Fujitsu y AIPCon amplían distribución y posibilidades; no demuestran ingresos adicionales ya cobrados ni crecimiento perpetuo.

Caja económica: el 10-Q de agosto, página 8, permite calcular para enero-junio CFO 2.115,332 menos capex 21,955 menos SBC 466,801 = 1.626,576 millones USD. El coste de remuneración se carga una vez como sustitución en efectivo; no añado además dilución futura por esa misma remuneración. No anualizo el semestre como resultado realizado. Intereses cobrados, circulante, impuestos y alquileres están dentro de CFO; la compra de títulos del Tesoro no es capex industrial.

El beneficio neto no es un margen operativo normalizado: Q2 contiene 77,505 millones USD de intereses, 91,836 de otros ingresos y una provisión fiscal de 15,383 sobre 1.081,345 antes de impuestos. No asumo para siempre ese impuesto efectivo ni que los otros ingresos se repitan. La SBC y los servicios cloud son costes del crecimiento, no financiación gratuita del propietario.

Valoración y exigencias del precio

El PDF muestra BPA actual 0,75 y PER 151, pero 196,40/0,75=261,87; el 0,75 primario corresponde al semestre diluido, no a un LTM certificado. No lo convierto en PER anual. El consenso 1,71/2,48/3,58 para 2026-2028 implica 114,85/79,19/54,86 veces. Son estimaciones del proveedor con bases que requieren conciliación, no guía de BPA confirmada. Los 472.000 millones de capitalización equivalen a unas 58 veces la guía de ventas de 2026, mucho antes de pagar remuneración e impuestos.

Modelo propio de cinco años, no DCF certificado: base de ventas 8.154 millones USD de guía, 2.402,897 millones de acciones de cierre de junio y 7.000 millones de caja inicial reconocida. De los 9.409,099 millones de caja y títulos de junio retengo 2.409,099 para operar; no los declaro perdidos ni excedentarios repartibles. No certifico saldos de octubre. Los flujos futuros son operativos después de todo capex, SBC como efectivo, cloud, impuestos normalizados y reinversión. Excluyen intereses de la cartera; por eso puedo reconocer el capital retenido una sola vez sin capitalizar también su rendimiento.

Fechas de escenario: 30 de octubre de 2027 a 2031, cinco periodos ilustrativos completos, no ejercicios corporativos ya realizados. Adverso conjunto: ventas +20% anual, margen de caja económica 25% y terminal 25 veces; central: +30%, 35% y 30 veces; favorable: +40%, 40% y 35 veces. Retengo toda la caja sin dividendo, sin adquisiciones extraordinarias ni recompra adicional y sin nueva deuda. El margen ya paga reinversión orgánica; una compra externa material exige restarla. La caja terminal acumulada, incluida la inicial reconocida, sería 25.204/40.551/56.980 millones USD; la caja anual terminal 5.072/10.596/17.542 millones.

Valor de la acción en 2031, negocio más caja retenida una sola vez: 63,26/149,17/279,22 USD. Desde 196,40 USD son crecimientos anuales de riqueza de -20,3%/-5,4%/+7,3%, sin distribución, no probabilidades ni retorno esperado. A una tasa ilustrativa del 10%, no regla de puntuación, los equivalentes presentes son 39,28/92,62/173,37 USD. En el central, el precio actual exige un múltiplo terminal cercano a 40,7 veces solo para recuperar capital nominal, y aproximadamente 67,9 veces para un 10% anual; son exigencias, no objetivos.

El precio exige que la aceleración dure o que la prima de valoración permanezca extraordinaria. ServiceNow es un contraste por software empresarial crítico, Bentley por flujos de trabajo; difieren en velocidad, clientes públicos, implementación y remuneración. No he homogeneizado sus cotizaciones y periodos, por lo que no asigno su media de múltiplos. Contrasto el precio con la propia economía de Palantir y escenarios exigentes en lugar de certificar un descuento relativo.

Revisión económica de los supuestos: el 10-Q confirma bootcamps pagados por Palantir sin garantía de retorno y contratos normalmente de uno a cinco años con terminación por conveniencia. Por ello crecimiento del 30%-40% no equivale a ventas garantizadas. Manteniendo margen 35% y terminal 30 veces, cambiar sólo crecimiento de 30% a 20% deja valor terminal cercano a 102 USD; manteniendo crecimiento 30% y terminal 30, bajar sólo margen de 35% a 25% lo aproxima a 107 USD. La combinación adversa no depende de una sola décima. El modelo no necesita deuda nueva porque supone caja positiva cada año y retención total; no promete liquidez si se incumplen mínimos cloud o se hace M&A material. La reserva inicial es supuesto propio, no certificado de caja excedentaria.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El balance reduce el riesgo de financiación forzada: el revolver de 500 millones USD no estaba dispuesto en junio y vence en marzo de 2027; no lo sumo como caja. Las obligaciones cloud incluyen un mínimo contractual de 5.600 millones hasta 2036. El margen del escenario tiene que absorber esos pagos y expansión de personal. No deduzco todo ese contrato otra vez del valor si sus servicios ya están incluidos en el coste operativo.

La mejor objeción a reducir es seria: ingresos y adopción aceleran, AIP conecta modelos cambiantes con procesos gobernados y los clientes pueden ampliar gasto durante años. El caso favorable aún puede ser demasiado prudente. Sin embargo, 40% de crecimiento durante cinco años y 40% de margen de caja después de remuneración e impuestos ya son exigentes; incluso así el retorno ilustrativo es moderado. Esto limita conservar toda la exposición por valoración, sin afirmar deterioro del negocio.

Los contratos públicos pueden cancelarse o depender de presupuestos; TCV y remaining deal value no son caja irrevocable. Privacidad, exportación, competencia de plataformas y servicios de implantación limitan escalabilidad. La nueva generación de modelos puede reforzar AIP o abaratar ofertas rivales. La señal técnica Sell del proveedor no fundamenta el juicio de tenencia.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 9,3: software crítico, expansión rentable y recursos financieros muy fuertes; concentración estadounidense, gobernanza y dependencia de implantación impiden tratarlo como perfecto. Oportunidad 4,5: el precio deja un retorno frágil aun con crecimiento muy alto. Nota Final 6,4: juicio propio sobre la combinación de negocio y precio, sin media ni penalización automática. Esperar para comprar; la decisión para una posición existente se razona aparte.

Por qué podemos estar equivocados: AIP podría mantener una expansión superior al favorable y producir más caja por cliente con menor coste de entrega. Qué dato nos haría cambiar de opinión: varios periodos de conversión después de SBC y fiscalidad, con contratos cobrados y márgenes sostenidos que permitan reconstruir un retorno suficiente a un precio fechado. Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: crecimiento y margen conjuntos durante cinco años y múltiplo terminal; no son previsiones validadas.

Considerar reducir por valoración a 196,40 USD: incluso el escenario favorable exige cinco años de crecimiento del 40% y margen de caja del 40% para producir alrededor del 7,3% anual; el central pierde valor nominal. La razón es el retorno de conservar al precio del informe, no dejar de ser Compra ni una caída de cotización.

Mantener la exposición que se decida conservar mientras el crecimiento cobrado y la caja después de remuneración, impuestos y reinversión sigan respaldando la expansión de AIP.

Reducir adicionalmente si la conversión de caja o el crecimiento se debilitan de forma persistente y el precio sigue exigiendo una aceleración no respaldada por contratos cobrados.

Considerar vender si se acredita una pérdida duradera de la economía de los clientes o si una nueva valoración fechada muestra retorno insuficiente de conservar incluso bajo un favorable razonable.

Reducir puede sacrificar parte de una expansión extraordinaria: los despliegues comerciales y la adopción respaldan un escenario mejor que el modelado; no se demuestra que toda posición deba liquidarse ahora.

No están certificados los márgenes de caja a cinco años, la fiscalidad normalizada ni el valor terminal; tampoco se conoce la fiscalidad o concentración del titular.

Qué vigilamos

• Mantener la exposición que se decida conservar mientras el crecimiento cobrado y la caja después de remuneración, impuestos y reinversión sigan respaldando la expansión de AIP.

• Reducir adicionalmente si la conversión de caja o el crecimiento se debilitan de forma persistente y el precio sigue exigiendo una aceleración no respaldada por contratos cobrados.

Fuentes y alcance

investors.palantir.com · 2026 Q2 PLTR 10 Q.pdf | 2026-08-03 | Downloaded complete bytes; examined financial statements and notes1,6,7,9,10 and MD&A, not every risk/exhibit page

investors.palantir.com · Palantir Q2 2026 Business Update.pdf | 2026-08-03 | Web parsed extract and search extract; full historical capture not asserted

investors.palantir.com · Palantir and Fujitsu Deepen Partnership to Advance Enterprise AI Transformation with Fujitsu Strengthening as a Global FDE Partner | 2026-09-10 | Search returned primary release extract only

investors.palantir.com · Palantir and Nebius Partner to Deliver a Complete Sovereign A | 2026-09-08 | Primary search extract only

Palantir Technologies

PLTR · v4 · Report 30/10/2026 · Reference 196.40 USD

Company 9.30/10 | Opportunity 4.50/10 | Overall 6.40/10

Wait

Risk: High valuation risk

Exceptional business and real AIP expansion, but USD 196.40 demands too much future return. Wait for purchases; consider reducing a holding for valuation, with explicit counterarguments and conditions.

Business, developments and cash

Palantir links data, permissions and operating decisions through Foundry, Gotham, Apollo and AIP. Implementing critical workflows and defence relationships supports retention; this is more than selling access to an AI model. The 30/10/2026 report identifies NASDAQ:PLTR at USD 196.40. Editorial date is distinct from the reference and no live quote is used.

Q2 growth and commercial deployments counter the claim that everything depends on government. The August presentation shows US commercial growth of 149% and government growth of 90%; annual revenue guidance of USD 8,150-8,158 million remains a forecast. Nebius, Fujitsu and AIPCon announcements expand distribution and possibilities, rather than proving incremental collected revenue or perpetual growth.

Economic cash: the August 10-Q, page 8, supports January-June CFO of USD 2,115.332 million less capex of 21.955 and SBC of 466.801, producing 1,626.576 million. Compensation is charged once as a cash replacement; I do not additionally charge future dilution for that same compensation. The half-year is not annualised as realized performance. Collected interest, working capital, tax and rent are in CFO; Treasury purchases are not industrial capex.

Net profit is not a normalised operating margin: Q2 includes USD 77.505 million of interest, 91.836 of other income and a 15.383 tax provision on 1,081.345 of pretax income. Neither the effective tax burden nor other income is assumed permanent. SBC and cloud services are growth costs rather than free funding for owners.

Valuation and price expectations

The PDF shows actual EPS of 0.75 and a P/E of 151, but 196.40/0.75=261.87; primary EPS of 0.75 covers the diluted half-year rather than a certified LTM. It is not an annual P/E denominator. Provider consensus of 1.71/2.48/3.58 for 2026-2028 implies 114.85/79.19/54.86 times. These estimates require accounting reconciliation and are not verified corporate EPS guidance. Market capitalisation of USD 472 billion is roughly 58 times 2026 guided sales, before compensation and tax.

Authored five-year model, not a certified DCF: starting revenue of USD 8,154 million from guidance, 2,402.897 million June closing shares and 7,000 million recognised starting cash. Out of June cash and securities of 9,409.099 million, 2,409.099 is reserved for operations, rather than treated as lost or distributable surplus. October balances are not certified. Future operating cash is after all capex, cash replacement SBC, cloud, normalised taxes and reinvestment. Portfolio interest is excluded so retained capital is recognised once without also capitalising its return.

Scenario dates are 30 October 2027 through 2031: five illustrative full periods rather than realized corporate fiscal years. Joint adverse: 20% annual sales growth, 25% economic cash margin and 25-times terminal; central: 30%, 35% and 30 times; favourable: 40%, 40% and 35 times. All cash is retained, with no dividend, extraordinary acquisitions, incremental buyback or new debt. The margin already funds organic reinvestment; a material external acquisition would need separate deduction. Terminal accumulated cash including recognised starting cash is USD 25,204/40,551/56,980 million, with terminal annual cash of 5,072/10,596/17,542 million.

2031 share value, business plus retained cash counted once: USD 63.26/149.17/279.22. From USD 196.40 these imply annual wealth growth of -20.3%/-5.4%/+7.3%, with no distributions, rather than probabilities or expected returns. At an illustrative 10% rate, not a scoring rule, present equivalents are USD 39.28/92.62/173.37. In the central case the current price requires roughly 40.7 times terminal cash merely to recover nominal capital and about 67.9 times to earn 10% annually; these are requirements rather than targets.

The price requires sustained acceleration or a continuing extraordinary valuation premium. ServiceNow is a contrast for critical enterprise software and Bentley for workflows; growth, public customers, implementation and compensation differ. Their prices and periods have not been homogenised, so their average multiple is not assigned. I compare price with Palantir economics and demanding scenarios rather than certify a relative discount.

Economic review of assumptions: the 10-Q confirms that Palantir funds bootcamps without guaranteed returns and contracts commonly run one to five years with termination for convenience. Thus 30%-40% growth is not guaranteed sales. Holding a 35% margin and 30-times terminal, changing only growth from 30% to 20% leaves terminal value near USD 102; holding 30% growth and 30 times, lowering only margin from 35% to 25% gives roughly USD 107. The joint downside does not hinge on a decimal point. No new debt is required in the model because it assumes positive annual cash and full retention; liquidity is not promised if cloud minimums are missed or material M&A is undertaken. Starting liquidity reserve is my assumption, not certified excess cash.

Risks and monitoring

The balance sheet reduces forced-funding risk: the USD 500 million revolver was undrawn in June and expires in March 2027; it is not added as cash. Cloud obligations include a USD 5.6 billion contractual minimum through 2036. Scenario margins must absorb these payments and staff expansion. The entire contract is not deducted again from value if its services are already included in operating costs.

The strongest argument against reducing is substantial: revenue and adoption accelerate, AIP connects changing models with governed workflows, and customers may expand spending for years. Even the favourable case could prove cautious. However, 40% growth for five years with a 40% cash margin after compensation and tax is already demanding, yet produces moderate illustrative returns. Valuation limits retaining full exposure without asserting business deterioration.

Government contracts can be cancelled or budget dependent; TCV and remaining deal value are not irrevocable cash. Privacy, exports, platform competition and implementation services constrain scaling. New models may strengthen AIP or make rivals cheaper. The provider technical Sell signal does not establish the holder judgment.

Conclusion and independent score judgments

Company 9.3: critical software, profitable expansion and very strong financial resources; US concentration, governance and implementation dependence prevent calling it perfect. Opportunity 4.5: price leaves fragile returns even with very high growth. Overall 6.4: my separate judgment of business and price, without averaging or automatic penalties. Wait for new purchases; an existing position is assessed separately.

Why we could be wrong: AIP might sustain growth above the favourable case and generate more cash per customer with lower delivery cost. What would change the view: several periods of conversion after SBC and taxes, collected contracts and sustained margins supporting adequate returns at a dated price. The least supported valuation elements are joint five-year growth and margin and the terminal multiple; these are not validated forecasts.

Consider reducing for valuation at USD 196.40: even the favourable scenario needs five years of 40% growth and a 40% cash margin to produce about 7.3% annually, while the central case loses nominal value. The reason is the return from retaining shares at the report price, rather than losing a Buy label or a share-price decline.

Retain the exposure chosen while collected growth and cash after compensation, taxes and reinvestment continue to support AIP expansion.

Reduce further if cash conversion or growth weakens persistently while price still requires acceleration unsupported by collected contracts.

Consider selling if lasting deterioration in customer economics is established, or a new dated valuation shows inadequate retention returns even under a reasonable favourable case.

Reducing may sacrifice part of extraordinary expansion: commercial deployments and adoption support an outcome better than modelled; this does not establish that every holding should be liquidated now.

Five-year cash margins, normalised tax and terminal value are not certified; the holder tax situation and concentration are also unknown.

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.