Adobe

ADBE · Revisión v11 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 18/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 235.60 USD

Publicación en la web: 19/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.90/10
Oportunidad:	8.30/10
NOTA FINAL:	8.60/10

COMPRA SELECTIVA

Riesgo: Medio

Mantener con seguimiento de caja y reinversión. Compra selectiva sujeta a la evidencia de conversión. 235,60 USD equivalen a 9,39 veces el BPA previsto del proveedor de 25,10. La guía corporativa de 24,45–24,50 da 9,62–9,64 veces. El escenario central normalizado de 300 USD exige sostener ingresos sin añadir de vuelta todos los costes de remuneración.

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

Flujos profesionales de creación y documentos generan recurrencia y costes de cambio. La generación por IA puede ampliar uso y reducir diferenciación a la vez. La calidad exige retención con monetización por usuario después de inferencia.

Q3 fiscal: ingresos 6.760 millones USD, +13%, y BPA ajustado 6,13. ARR de 27.500 millones y CFO de 2.520 millones son bases distintas. La desaceleración de ARR nuevo requiere contraste con precio y mezcla.

Valoración y exigencias del precio

Referencia del 18/11/2026: 235,60 USD por título. 235,60 USD equivalen a 9,39 veces el BPA previsto del proveedor de 25,10. La guía corporativa de 24,45–24,50 da 9,62–9,64 veces. El escenario central normalizado de 300 USD exige sostener ingresos sin añadir de vuelta todos los costes de remuneración.

Partir de CFO menos capex y software capitalizado, verificando si están ya incluidos. SBC se trata como coste o dilución y recompras netas; el efectivo destinado a neutralizarla no es reparto adicional. La caja trimestral no se anualiza sin cobros diferidos.

Conciliar deuda, caja libre y vencimientos de la matriz. Una recompra crea valor si reduce títulos a precio defendible después de financiar producto, reservas y deuda. No sumar caja bruta al valor de un beneficio que ya incluye intereses.

Sensibilidad de BPA normalizado por múltiplo en USD: 14 × 11 = 154, 20 × 15 = 300, 25 × 19 = 475. Son escenarios comparables al corte con supuestos distintos de beneficio y valoración.

Para cinco años, una base contemporánea de BPA económico de 20 USD que crezca 4–8% anual con inversión incluida daría 24,33–29,39 USD. A 15 veces serían 365–441 USD antes de distribuciones, un 9,1–13,4% anual sobre 235,60. Son supuestos de retorno, no una TIR ni guía.

La caída de ARR nuevo puede anticipar sustitución por herramientas baratas. El argumento contrario es la integración con flujos empresariales y pago por IA. Ni usuarios gratuitos ni crecimiento de ARR de una categoría prueban aún caja neta incremental.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Competencia, transición directiva y gasto de inferencia. Distinguir GAAP, ajuste y caja por acción antes de confirmar el descuento.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8.9, oportunidad 8.3, final 8.6. Mantener con seguimiento de caja y reinversión. Compra selectiva sujeta a la evidencia de conversión. 235,60 USD equivalen a 9,39 veces el BPA previsto del proveedor de 25,10. La guía corporativa de 24,45–24,50 da 9,62–9,64 veces. El escenario central normalizado de 300 USD exige sostener ingresos sin añadir de vuelta todos los costes de remuneración.

Mantener mientras la retención de clientes y la caja tras remuneración financien nuevas herramientas con crecimiento por acción.

Mantener mientras la retención de clientes y la caja tras remuneración financien nuevas herramientas con crecimiento por acción.

Reducir si la retención y el ARR nuevo se deterioran varios cierres sin compensación de precio o adopción pagada.

Vender si se pierde el papel de herramienta profesional esencial y la caja por acción cae de forma estructural pese a reinversión suficiente.

La caída de ARR nuevo puede anticipar sustitución por herramientas baratas. El argumento contrario es la integración con flujos empresariales y pago por IA. Ni usuarios gratuitos ni crecimiento de ARR de una categoría prueban aún caja neta incremental.

Competencia, transición directiva y gasto de inferencia. Distinguir GAAP, ajuste y caja por acción antes de confirmar el descuento.

Versión 10 con referencia anterior de 239.30 USD y nueva de 235.60. Se repite el Q3 fiscal. La guía corporativa de BPA ajustado 24,45–24,50 se distingue del consenso 25,10 del proveedor. La menor referencia no demuestra recuperación del ARR nuevo ni monetización de IA.

Qué vigilamos

• Mantener mientras la retención de clientes y la caja tras remuneración financien nuevas herramientas con crecimiento por acción.

Fuentes y alcance

ProResearch de Adobe

Adobe · información del emisor

Adobe

ADBE · v11 · Report 18/11/2026 · Reference 235.60 USD

Company 8.90/10 | Opportunity 8.30/10 | Overall 8.60/10

SELECTIVE BUY

Risk: Medium

Hold while monitoring cash and reinvestment. Selective entry conditional on cash conversion. USD 235.60 is 9.39 times supplier estimated EPS of USD 25.10. Corporate guidance of USD 24.45–24.50 implies 9.62–9.64 times. The USD 300 normalized base requires durable revenue without adding back all compensation costs.

Business, developments and cash

Professional creative and document workflows generate recurring revenue and switching costs. Generative AI can expand usage while reducing differentiation. Quality depends on retention and monetization after inference costs.

Fiscal Q3 revenue was USD 6.76 billion, up 13%, and adjusted EPS USD 6.13. ARR of USD 27.5 billion and operating cash of USD 2.52 billion measure different things. Slower new ARR needs testing against pricing and mix.

Valuation and price expectations

Report reference on 18/11/2026: 235.60 USD per share. USD 235.60 is 9.39 times supplier estimated EPS of USD 25.10. Corporate guidance of USD 24.45–24.50 implies 9.62–9.64 times. The USD 300 normalized base requires durable revenue without adding back all compensation costs.

Start at operating cash less capex and capitalized software after checking coverage. Stock compensation is an expense or dilution with net buybacks; cash spent offsetting dilution is not an additional distribution. Quarterly cash is not annualized without deferred collections.

Reconcile debt, free liquidity and parent maturities. Buybacks create value if they retire shares at defensible prices after product investment, reserves and debt. Gross cash is not added to earnings value that already includes interest.

Cutoff sensitivity in USD, using normalised EPS times a multiple: 14 × 11 = 154, 20 × 15 = 300, 25 × 19 = 475. These cases use different earning and valuation assumptions.

Over five years, contemporary economic EPS of USD 20 growing 4–8% with investment included would reach USD 24.33–29.39. At fifteen times that is USD 365–441 before distributions, about 9.1–13.4% annual growth from USD 235.60. These are return assumptions, not an IRR or guidance.

Slower new ARR may foreshadow substitution by cheaper tools. Integration with enterprise workflows and paid AI are counterevidence. Free users and category ARR growth do not yet establish incremental net cash.

Risks and monitoring

Competition, leadership transition and inference spending. Distinguish GAAP, adjustments and cash per share before confirming the discount.

Conclusion and independent score judgments

Business 8.9, opportunity 8.3, overall 8.6. Hold while monitoring cash and reinvestment. Selective entry conditional on cash conversion. USD 235.60 is 9.39 times supplier estimated EPS of USD 25.10. Corporate guidance of USD 24.45–24.50 implies 9.62–9.64 times. The USD 300 normalized base requires durable revenue without adding back all compensation costs.

Hold while customer retention and cash after compensation fund new tools with per-share growth.

Hold while customer retention and cash after compensation fund new tools with per-share growth.

Reduce if retention and new ARR deteriorate over several periods without pricing or paid adoption offsets.

Sell if the essential professional workflow position is lost and cash per share declines structurally despite adequate reinvestment.

Slower new ARR may foreshadow substitution by cheaper tools. Integration with enterprise workflows and paid AI are counterevidence. Free users and category ARR growth do not yet establish incremental net cash.

Competition, leadership transition and inference spending. Distinguish GAAP, adjustments and cash per share before confirming the discount.

Version 10 had a reference of 239.30 USD versus 235.60 now. Fiscal Q3 repeats. Corporate adjusted EPS guidance of USD 24.45–24.50 differs from the supplier's USD 25.10 consensus. A lower reference does not establish new ARR recovery or AI monetization.

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.