Deere & Company

DE · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 06/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 663.30 USD

Publicación en la web: 09/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.90/10
Oportunidad:	5.70/10
NOTA FINAL:	7.00/10

ESPERAR

Riesgo: Medio-alto

Distribución, servicio y precisión agrícola sostienen la franquicia. A 663,30 USD prefiero esperar: la recuperación del ciclo y el retorno tecnológico necesitan inversión y no están garantizados por el consenso.

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

Deere combina maquinaria, concesionarios, repuestos y precisión con una financiera que facilita compras. El servicio y los datos crean costes de cambio; la rentabilidad del agricultor sigue condicionando reposición y adopción.

El original recoge ventas Q3 de 12.608 millones USD y BPA 5,10. Construcción y pequeña agricultura crecen mientras producción y precisión se debilita. Llamar 2026 fondo del ciclo es expectativa de dirección, no hecho demostrado.

Valoración y exigencias del precio

Referencia 06/11/2026: 663,30 USD por acción NYSE:DE; revisión editorial 09/11/2026. BPA previsto 18,11 implica 36,63 veces; LTM 18,0 implica 36,85. Los 22,69 y 27,16 de años posteriores son consenso, no base asegurada de retorno.

La fuente primaria confirma beneficio Q3 de 1.379 frente a 1.289 millones, aumento del 7 %, mientras nueve meses cae 4 %. Se corrige la comparación de 1.734 del resumen de llamada del proveedor. Los reembolsos arancelarios mejoran el periodo pero no se capitalizan como renta repetible ni se restan brutos de BPA neto.

CFO de equipos de nueve meses 4.012 menos capex 714 deja 3.298 millones antes de compras y otros usos. Incluye 794 de distribución de financiera, que no se suma otra vez. Consolidado y equipos tienen perímetros distintos; financiar receivables y equipos arrendados consume capital, no es capex industrial idéntico.

La deuda consolidada de 64.578 millones del original incluye la financiera y activos que la respaldan; ni toda es deuda industrial ni desaparece por tener receivables. Se conserva agosto como fecha del saldo. Hay que financiar pérdidas de crédito y vencimientos, además de inversión industrial, sin duplicar financiera al valorar beneficio de grupo.

Escenarios propios de BPA económico de ciclo: 15 a 18 veces da 270 USD; 24 a 23 da 552; 30 a 26 da 780. El central queda por debajo de 663,30 y el favorable exige ejecución fuerte: esperar. Son sensibilidades contemporáneas, no objetivos ni valoración certificada; el precio no se defiende con máximos históricos o consenso.

En 5–10 años, precisión y servicios pueden elevar retorno, pero software, plantas y canales necesitan inversión. Adopción no es ingreso recurrente de margen infinito. Aranceles y costes financieros pueden afectar a Deere y clientes a la vez; no se supone recuperación gratuita por ajustar inventarios.

La mejor objeción a esperar es que la franquicia monetice tecnología más rápido y componga desde el valle. La contraria es pagar por esa recuperación antes de verla con retornos sostenibles. CNH y AGCO ofrecen contexto de maquinaria; Cummins y United Rentals difieren en exposición, deuda y ciclo, sin múltiplos directamente trasladables.

La revisión del suplemento impide sumar el dividendo interno de la financiera dos veces. Cobrar préstamos y originar nuevos es parte del negocio financiero, no caja industrial sobrante. La guía de CFO de equipos de 5.000–5.500 millones todavía debe cubrir inversión y asignación; no es FCF neto distribuible ni promesa de recuperación del ciclo.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Riesgo medio-alto por ciclo agrícola, crédito, aranceles, reparación, competencia y ciberseguridad. Una investigación no es condena y las noticias de incidente no prueban pérdida de datos ni ruptura de la franquicia.

Recompras y dividendo compiten con capital durante el valle. El rating del proveedor y su FCF cero no sustituyen el puente económico; una cobertura de intereses agregada no garantiza liquidez en todo escenario.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,9; Oportunidad 5,7; Final 7,0. La calidad reconoce distribución y tecnología; la oportunidad incorpora precio exigente y ciclo; la final expresa prudencia, sin promedio. Esperar para nuevas entradas.

Podemos equivocarnos si precisión y recuperación elevan caja antes de lo supuesto. Cambiaríamos el juicio con retorno incremental demostrado después de inversión y crédito o un precio con más margen. Lo menos respaldado es el beneficio normalizado de ciclo y la monetización recurrente de tecnología.

Mantener con condiciones: franquicia y capacidad de servicio conservan valor, pero se exige retorno financiado durante el ciclo; la valoración exigente para entrar no confirma venta total.

Mantener mientras retornos después de inversión y riesgo crediticio sostengan la franquicia sin deteriorar financiación.

Considerar reducir si recuperación retrasada, coste tecnológico y crédito absorben persistentemente caja y el precio sigue exigiendo resultados extraordinarios.

Considerar vender si pérdida estructural de competitividad, servicio o disciplina financiera invalida retornos y capacidad de atender obligaciones.

Reducir limita riesgo de pagar anticipadamente la recuperación; mantener conserva una plataforma tecnológica y de servicio sin tratar un valle como desaparición de ventajas.

Ciclo, retorno tecnológico y pérdidas futuras de crédito siguen inciertos; posición individual desconocida.

Frente a la versión 2 del 23/10/2026 a 643,60 USD, la referencia sube a 663,30 sin un periodo operativo nuevo. Empresa 9,0 → 8,9 expresa revisión editorial de ciclo y capital; Oportunidad 6,5 → 5,7 y Final 7,3 → 7,0 reflejan precio y exigencia de retorno. No se afirma deterioro recién publicado ni se alteran las notas anteriores.

Qué vigilamos

• Mantener mientras retornos después de inversión y riesgo crediticio sostengan la franquicia sin deteriorar financiación.

Fuentes y alcance

ProResearch Deere — original del 6 de noviembre de 2026 | Lectura completa; páginas 3 y 4 inspeccionadas visualmente.

Deere — comunicado oficial del tercer trimestre de 2026 | Consulta focal de resultados y estados suplementarios de equipos y financiera; 20 de agosto, consulta el 9 de noviembre.

Deere & Company

DE · v3 · Report 06/11/2026 · Reference 663.30 USD

Company 8.90/10 | Opportunity 5.70/10 | Overall 7.00/10

WAIT

Risk: Medium-high

Distribution, service and precision agriculture support the franchise. At USD 663.30 I prefer waiting: cyclical recovery and technology returns require investment and are not guaranteed by consensus.

Business, developments and cash

Deere combines machinery, dealers, parts and precision with finance facilitating purchases. Service and data create switching costs; farmer economics still constrain replacement and adoption.

The original reports Q3 sales of USD 12,608 million and EPS of 5.10. Construction and small agriculture grow while production and precision weaken. Calling 2026 the cycle bottom is management expectation rather than an established fact.

Valuation and price expectations

Reference 06/11/2026: USD 663.30 per NYSE:DE share; editorial review 09/11/2026. Forecast EPS of 18.11 implies 36.63 times; LTM 18.0 implies 36.85. Later 22.69 and 27.16 are consensus rather than assured returns.

The primary source confirms Q3 earnings of 1,379 against 1,289 million, up 7%, while nine months falls 4%. This corrects the provider call summary comparison of 1,734. Tariff recoveries help the period but are neither capitalized as repeatable income nor deducted pretax from net EPS.

Nine-month equipment CFO of 4,012 less capex of 714 leaves USD 3,298 million before acquisitions and other uses. This includes 794 of finance distributions, not added again. Consolidated and equipment scopes differ; funding receivables and leased equipment consumes capital rather than identical industrial capex.

Original consolidated debt of USD 64,578 million includes finance and supporting assets; it is neither all industrial debt nor erased by receivables. August balance dates are retained. Credit losses and maturities need funding alongside industrial investment without valuing finance twice within group earnings.

Own through-cycle economic EPS scenarios: 15 at 18 times gives USD 270; 24 at 23 gives 552; 30 at 26 gives 780. The central case is below 663.30 and favourable execution is demanding: wait. These are contemporaneous sensitivities rather than targets or certified valuation; historic highs and consensus do not defend price.

Over 5–10 years, precision and service may raise returns, but software, plants and channels require investment. Adoption is not infinite-margin recurring income. Tariffs and funding costs can affect Deere and customers together; inventory adjustment is not free recovery.

The strongest objection to waiting is faster technology monetization and compounding from a trough. The contrary case is paying for recovery before sustainable returns are observed. CNH and AGCO provide machinery context; Cummins and United Rentals differ in exposure, debt and cycle without directly transferable multiples.

Supplement review prevents counting the internal finance dividend twice. Loan collections and origination belong to the finance business rather than surplus industrial cash. Equipment CFO guidance of USD 5,000–5,500 million must still fund investment and allocation; it is neither net distributable FCF nor a promise of cyclical recovery.

Risks and monitoring

Medium-high risk from the farm cycle, credit, tariffs, repair, competition and cybersecurity. An inquiry is not a conviction and incident news does not establish data loss or franchise impairment.

Buybacks and dividends compete with trough capital. Provider ratings and zero FCF do not replace economic cash analysis; aggregate interest coverage does not guarantee liquidity in every scenario.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.9; Opportunity 5.7; Overall 7.0. Quality recognizes distribution and technology; opportunity includes demanding price and cyclicality; overall expresses caution without averaging. Wait for new entries.

We could be wrong if precision and recovery lift cash sooner than assumed. Demonstrable incremental returns after investment and credit, or more price margin, would change the view. Through-cycle normalized earnings and recurring technology monetization are least supported.

Hold with conditions: franchise and servicing retain value, but funded through-cycle returns are required; demanding entry valuation does not confirm a full sale.

Hold while returns after investment and credit risk sustain the franchise without weakening funding.

Consider reducing if delayed recovery, technology costs and credit persistently absorb cash while price still demands extraordinary outcomes.

Consider selling if structural competitive or service losses, or poor financial discipline, invalidate returns and ability to meet obligations.

Reducing limits paying early for recovery; holding retains technology and service capabilities without treating a trough as disappearing advantages.

Cycle, technology returns and future credit losses remain uncertain; the individual position is unknown.

Against version 2 dated 23/10/2026 at USD 643.60, reference rises to 663.30 without a new operating period. Company 9.0 → 8.9 expresses editorial cycle and capital reassessment; Opportunity 6.5 → 5.7 and Overall 7.3 → 7.0 reflect price and required returns. Newly published deterioration is not claimed and earlier scores remain intact.

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.