Intuit

INTU · Revisión v8 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 06/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 354.80 USD

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

Empresa:	9.00/10
Oportunidad:	8.30/10
NOTA FINAL:	8.60/10

COMPRA SELECTIVA

Riesgo: Medio

Intuit | Informe 06/11/2026 | Referencia 354,80 USD. Empresa 9,0/10; Oportunidad 8,3/10; Nota Final 8,6/10. COMPRA SELECTIVA. Riesgo medio y tesis favorable a 5-10 años. QuickBooks y TurboTax sostienen calidad y crecimiento, pero la recuperación comercial todavía debe respaldar la caja económica.

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

Intuit | Informe 06/11/2026 | Referencia 354,80 USD. Empresa 9,0/10; Oportunidad 8,3/10; Nota Final 8,6/10. COMPRA SELECTIVA. Riesgo medio y tesis favorable a 5-10 años. QuickBooks y TurboTax sostienen calidad y crecimiento, pero la recuperación comercial todavía debe respaldar la caja económica.

QuickBooks integra contabilidad, nóminas, pagos y asesores: cambiar requiere migrar procesos y datos. TurboTax aporta marca y cumplimiento, pero perder clientes DIY por precio revela menor protección que en contabilidad. Credit Karma introduce exposición al crédito y Mailchimp un antecedente de asignación de capital débil. La IA puede mejorar automatización y distribución, aunque también reduce barreras de entrada; no la valoramos como monopolio separado.

FY26: ventas 21.448 M USD, +13,9%; beneficio operativo 6.177 M y neto 4.566 M, márgenes calculados 28,80% y 21,29%. Las grandes apuestas crecen 34% pero los clientes online de pago sólo 3%: no confundimos mezcla y precio con adquisición masiva de clientes. La guía FY27 de 23.280-23.510 M implica 8,5-9,6% sobre esa base, coherente con el 9-10% redondeado. Es previsión, no resultado.

Páginas originales 3 y 4 vistas: la tabla BPA FY27 22,78 coexiste con un gráfico cuyo texto menciona FY2025 y 20,10; la portada BPA 24,3 no concilia con 16,5 GAAP anual. La fila acciones 267,2 contradice el pie en miles y el gráfico en cientos de millones. Capitalización 94.800 M/precio sugiere 267,19 millones, comprobación de escala que no certifica acciones diluidas ni justifica una conversión arbitraria. El conflicto queda abierto.

La guía primaria de agosto confirma BPA FY27 GAAP 20,12-20,36 y no GAAP 22,88-23,12. Desde FY27 el no GAAP incluye SBC: restar el impacto 5,81 USD otra vez duplicaría remuneración. Las tasas de crecimiento usan comparables recalculados; no comparamos directamente definiciones antiguas y nuevas. Mailchimp se separa como segmento, sin crear crecimiento económico.

Valoración y exigencias del precio

Caja del propietario FY26, M USD: CFO 8.838 menos capex 221, que incluye 175 de inmovilizado y 46 de software interno, menos SBC 2.056 = 6.561. Intereses y alquileres operativos ya pasan por CFO: no se restan otra vez. Todo el capex se conserva y no añadimos atrás I+D. Se carga SBC por coste económico sin volver a cargar dilución futura del mismo coste. Las recompras son distribución, no otro gasto operativo. Es puente ilustrativo, no caja sostenible certificada.

El 10-K permite contrastar impuestos pagados 281 M con unos 2.000 M previstos FY27. Sustituir únicamente ese pago resta 1.719 M, dejando 4.842 M. Compras de préstamos 6.755 menos ventas 2.210 menos principal cobrado 4.253 suponen inversión neta 292 M: residual 4.550 M, 4,80% sobre capitalización 94.800 M. No es guía FY27: operaciones, impuestos y financiación cambian. Una hipótesis económica 4.500-5.500 M rinde 4,75-5,80%, frente al 9,14% aparente. No atribuimos el ahorro temporal de I+D a un beneficio perpetuo.

El crecimiento orgánico se financia con gasto comercial, I+D, nube e IA ya incluidos y con capex no añadido atrás. El modelo de crecimiento 10% no exige adquisiciones; otra compra relevante consumiría caja o diluiría y obligaría a revisarlo. El crédito exige capital: se resta inversión neta observada, sin llamar ingreso al principal recuperado. La mitad de caja retenida del escenario atiende liquidez, vencimientos y necesidades adicionales; no se reparte toda la caja ni se supone financiación ilimitada.

A 354,80 USD, PER sobre guía GAAP media FY27 20,24 = 17,53 veces; sobre no GAAP 23,00 = 15,43. Sobre GAAP FY26 16,50 redondeado = 21,50, sin reproducir exactamente 20,8 del proveedor. Fair value 556,21 es contexto externo, no valor propio. El supuesto de caja económica de 17 USD/acción corresponde al primer aniversario 06/11/2027: precio dividido por ese flujo previsto implica 20,87 veces. No es caja actual certificada ni un denominador exacto.

Escenario base a cinco años desde 06/11/2026: primer flujo 06/11/2027 y anual hasta 06/11/2031, terminal en esa última fecha. La caja de 17 USD/acción es el flujo del año uno, previsto al primer aniversario, no caja en la fecha inicial. Crece 10% en cada uno de los cuatro intervalos siguientes, hasta 24,8897 USD en el año cinco; reparto 50% anual y múltiplo terminal 20 veces. Terminal 497,79 USD y repartos 51,89 USD dan riqueza 549,69 USD y CAGR sin reinversión 9,15%. No es TIR ni rentabilidad esperada: no hay probabilidades. La caja retenida se dedica a necesidades operativas y financieras y puede consumirse o resultar insuficiente; no se añade al terminal ni recibe intereses. Esta omisión no garantiza prudencia si las necesidades superan la reserva.

Estrés conjunto: caja del primer aniversario 14 USD, crecimiento 3%, terminal 16 veces y reparto 50%; favorable: caja del primer aniversario 19 USD, 14%, 24 veces y reparto 50%. El resultado depende conjuntamente de caja y múltiplo: la pérdida de poder de precios puede empeorar ambos. Para lograr un 10% anualizado ilustrativo con los supuestos base (17 USD en el primer aniversario y cuatro crecimientos posteriores) hace falta un múltiplo final cercano a 21 veces; no es tasa mínima oficial. Son sensibilidades con flujos fechados, no valores actuales obtenidos por descontar ni objetivos garantizados.

No trasladamos los PER de WDAY y ACN: consultoría, SBC, crédito y fiscalidad difieren, y el PDF no permite homogeneizar periodos y capital necesario. La comparación operativa propia es más defendible que una media sectorial. Mantener el crecimiento de caja tras SBC e impuestos, no el target del analista, es el supuesto decisivo.

Anexo numérico de escenarios (USD/acción): stress: terminal 252.11, repartos 37.16, riqueza 289.28, CAGR -4.00%; base: terminal 497.79, repartos 51.89, riqueza 549.69, CAGR 9.15%; upside: terminal 770.17, repartos 62.80, riqueza 832.96, CAGR 18.61%.

Contraste adicional: la comunicación primaria del 17/09/2026 reitera ventas FY27 23.279-23.512 M, Consumer +4-6% y Mailchimp -1% a plano; es guía reiterada, no recuperación comprobada. La mitad retenida sobre caja ilustrativa 4.550 M son 2.275 M anuales: cubre aritméticamente las notas de 500 M de julio de 2027 sin necesitar una emisión nueva, pero no certifica suficiencia de liquidez estacional ni refinanciación de vehículos. Si recuperar clientes exige otros 500 M anuales no incluidos, caja quedaría en 4.050 M y el rendimiento inicial bajaría a 4,27%; reducir recompra preservaría balance. No se añade esa retención al terminal. El examen adicional mantiene las notas y Compra selectiva: la guía con SBC respalda valoración razonable y el menor rendimiento económico limita convicción.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Mejor objeción a comprar: bajar precio para recuperar clientes puede destruir monetización antes de ganar volumen. El 3% de clientes de pago, pérdidas DIY y Mailchimp débil la respaldan. La contraevidencia es crecimiento de las grandes apuestas y recurrencia contable, pero no elimina esa objeción. Riesgos de datos, regulación tributaria, IA e impagos pueden deteriorar el moat, no sólo la cotización.

Balance y derechos: caja e inversiones corporativas 7.200 M al 31/07 son distintas de fondos de clientes, que no pertenecen al accionista. No toda la caja corporativa es excedentaria por estacionalidad y crédito. Principal de deuda 7.720 M y valor contable 7.669 M no concilian sin más con los 8.421 M del PDF. En agosto se pagaron 750 M con efectivo y fondos de la emisión de junio; no se llama FCF a refinanciar. Quedan 500 M de notas para julio de 2027 y obligaciones propias de vehículos crediticios. No certificamos saldo exacto al 06/11.

Un mercado de deuda cerrado obliga a recortar recompras antes que financiar reparto con deuda. Dos puntos adicionales sobre 1.000 M refinanciados cuestan 20 M anuales antes de impuestos: soportable operativamente, aunque restringir crédito puede frenar crecimiento. Las líneas de vehículos tienen activos y derechos propios; rollover no es dinero libre. No sumamos toda la caja inicial al valor ni restamos deuda otra vez a flujos de accionista después de intereses.

Empresa 9,0 reconoce integración, recurrencia y autofinanciación, limitada por DIY, crédito y asignación de capital. Oportunidad 8,3 refleja beneficios que ya incluyen SBC, precio razonable y caja menos barata que la portada. Nota Final 8,6 es juicio propio, sin media ni pesos: Compra selectiva permite progreso, pero caja normalizada y adquisición de clientes aún no justifican Compra plena.

Conclusión y justificación de las notas

Por qué podemos estar equivocados: el reset puede recuperar clientes sin sacrificar margen y hacer que IA y segmento medio superen el crecimiento supuesto; esperar pruebas completas perdería esa mejora. También podemos sobreestimar la defensa de precios y la conversión de beneficio ajustado a caja.

Qué dato nos haría cambiar de opinión: conversión de cohortes gratuitas a pago y evolución DIY junto con caja después de SBC, impuestos y préstamos en periodos comparables. Pérdidas persistentes de clientes con crecimiento financiado por deuda invalidarían la entrada selectiva. No usamos resultados publicados después del corte.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: crecimiento de caja por acción a cinco años y múltiplo terminal, no dividir precio entre guía. No está probado que en 2031 el mercado pague 20 veces ni hay guía de FCF futura íntegramente conciliada.

Mantener una posición existente: integración y caja tras remuneración e inversión permiten atravesar el reset sin necesidad demostrada de vender al precio de referencia. Mantener mientras se estabilice la adquisición de clientes y la caja económica financie inversión, crédito y vencimientos sin deuda creciente para recomprar. Considerar reducir si las cohortes no convierten y el crédito o las recompras exceden la caja económica durante periodos comparables. Considerar vender si pérdidas persistentes de clientes y caja tras SBC rompen la autofinanciación o un daño regulatorio o de seguridad destruye duraderamente confianza. Reducir ahora protegería frente a una pérdida estructural de poder de precios y un rendimiento económico inferior al aparente. La recurrencia contable y las grandes apuestas todavía permiten conservar. Faltan conversión de cohortes, puente íntegro de FCF FY27 y saldo de deuda exacto al corte; no se asume concentración ni fiscalidad personal.

Comprobación de tenencia: las tres condiciones de la versión anterior se han revisado sobre el mismo FY26 y previsiones FY27; quedan no concluyentes. No existe un periodo nuevo que confirme recuperación, una condición de reducción o una salida. Mantener con condiciones no equivale a comprar más automáticamente.

Qué vigilamos

- Conversión de cohortes y retención DIY.
- Caja tras SBC, impuestos y financiación del crédito.

Fuentes y alcance

Intuit ProResearch, 6 November 2026 | 2026-11-06 | Complete authorised eleven page PDF; pages 3 and 4 also visually inspected.

Intuit fiscal 2026 Form 10-K | 2026-09-09 | Partial web opening: liquidity, cash flow, tax, debt and SBC notes. Literal full response not retained; analyst calculations and summaries preserved.

Intuit fiscal 2026 results and fiscal 2027 guidance | 2026-08-25 | Partial opening and targeted guidance table and SBC definition footnote; no full literal archived response.

Intuit Investor Day guidance reaffirmation, 17 September 2026 | 2026-09-17 | Partial primary PDF opening, guidance pages 1 and 2, not a complete archived literal response.

Intuit

INTU · v8 · Report 06/11/2026 · Reference 354.80 USD

Company 9.00/10 | Opportunity 8.30/10 | Overall 8.60/10

SELECTIVE BUY

Risk: Medium

Intuit | Report 06/11/2026 | Reference 354.80 USD. Company 9.0/10; Opportunity 8.3/10; Overall 8.6/10. SELECTIVE BUY. Medium risk and favourable 5-10 year thesis. QuickBooks and TurboTax support quality and growth, while commercial recovery must still support economic cash.

Business, developments and cash

Intuit | Report 06/11/2026 | Reference 354.80 USD. Company 9.0/10; Opportunity 8.3/10; Overall 8.6/10. SELECTIVE BUY. Medium risk and favourable 5-10 year thesis. QuickBooks and TurboTax support quality and growth, while commercial recovery must still support economic cash.

QuickBooks embeds accounting, payroll, payments and advisers: switching requires process and data migration. TurboTax provides brand and compliance, but DIY losses caused by price reveal weaker protection than accounting. Credit Karma introduces credit exposure and Mailchimp a weak capital allocation precedent. AI can improve automation and distribution while lowering entry barriers; no separate monopoly value is assigned.

FY26 revenue was USD 21,448m, up 13.9%, operating profit 6,177m and net profit 4,566m, calculated margins 28.80% and 21.29%. Big Bets grow 34% but online paying customers only 3%: mix and pricing are not mass customer acquisition. FY27 guidance of 23,280-23,510m implies 8.5-9.6%, consistent with rounded 9-10%. It is a forecast rather than a result.

Original pages 3 and 4 were visually viewed: FY27 EPS 22.78 conflicts with chart text mentioning FY2025 and 20.10; cover EPS 24.3 does not reconcile to annual GAAP 16.5. Shares 267.2 conflict with a thousands footnote and a chart in hundreds of millions. Market value of 94,800m divided by price suggests 267.19 million shares, a scale check rather than a certified diluted denominator or justification for arbitrary conversion. The conflict remains open.

Primary August guidance confirms FY27 GAAP EPS 20.12-20.36 and non-GAAP EPS 22.88-23.12. FY27 non-GAAP includes SBC: deducting the 5.81 USD impact again would double count compensation. Growth rates use recast comparatives, preventing direct comparison of old and new definitions. Separating Mailchimp as a segment creates no economic growth.

Valuation and price expectations

FY26 owner cash, USD millions: CFO 8,838 minus capex 221, comprising 175 property and 46 internal software, minus SBC 2,056 equals 6,561. Interest and operating rentals already pass through CFO and are not deducted again. All capex remains; R&D is not added back. SBC is charged economically without also imposing future dilution for the same expense. Buybacks are distributions, not another operating cost. This is an illustrative bridge, not certified sustainable cash.

The 10-K allows comparison of cash taxes 281m with approximately 2,000m expected in FY27. Replacing only that payment subtracts 1,719m, leaving 4,842m. Loan purchases 6,755 less sales 2,210 less principal receipts 4,253 imply net investment 292m: residual 4,550m, a 4.80% yield on market value 94,800m. This is not FY27 guidance: operations, taxes and funding change. Economic cash assumptions of 4,500-5,500m yield 4.75-5.80%, versus apparent 9.14%. Temporary R&D tax benefits are not treated as perpetual profit.

Organic growth is funded by selling expense, R&D, cloud and AI already included, plus capex that is not added back. The 10% growth model requires no acquisitions; another material deal would consume cash or dilute and force revision. Credit needs capital: observed net investment is deducted without calling recovered principal revenue. The retained half of scenario cash supports liquidity, maturities and additional needs; not all cash is distributed and financing is not assumed unlimited.

At 354.80 USD, price divided by FY27 midpoint GAAP EPS 20.24 is 17.53 times, versus 15.43 on non-GAAP 23.00. On rounded FY26 GAAP EPS 16.50 it is 21.50, failing to reproduce vendor 20.8 exactly. Fair value 556.21 is external context rather than our valuation. Assumed economic cash 17 USD per share belongs to the first anniversary 06/11/2027: price divided by that forecast cash implies 20.87 times. Neither current cash nor the exact denominator is certified.

The five-year base starts 06/11/2026, pays first on 06/11/2027 and annually through 06/11/2031, with terminal value on the last date. Cash 17 USD per share is the forecast year-one flow at the first anniversary, not cash at the initial date. It grows 10% across each of the following four intervals to 24.8897 USD in year five; annual payout 50% and terminal multiple 20 times. Terminal 497.79 USD plus distributions 51.89 USD give wealth 549.69 USD and non-reinvested wealth CAGR 9.15%. This is neither IRR nor expected return; no probabilities are assigned. Retained cash funds operating and financial needs and may be consumed or insufficient; it is not added to terminal value or awarded interest. This omission does not guarantee prudence if needs exceed the reserve.

Joint stress assumes first-anniversary cash 14 USD, growth 3%, terminal multiple 16 and payout 50%; upside uses first-anniversary cash 19 USD, 14%, 24 times and payout 50%. Cash and multiple jointly determine results: loss of pricing power can worsen both. An illustrative annualised 10% gain under base operating assumptions (17 USD at the first anniversary and four subsequent growth intervals) requires a terminal multiple near 21 times; this is no official minimum return. These are dated cash-flow sensitivities rather than discounted current valuations or guaranteed targets.

We do not transfer WDAY and ACN P/E ratios: consulting, SBC, credit and taxation differ, and the PDF cannot harmonise periods and capital requirements. Own operating history is more defensible than a sector average. Maintaining cash growth after SBC and tax, rather than an analyst target, is the decisive assumption.

Numerical scenario appendix (USD per share): stress: terminal 252.11, distributions 37.16, wealth 289.28, CAGR -4.00%; base: terminal 497.79, distributions 51.89, wealth 549.69, CAGR 9.15%; upside: terminal 770.17, distributions 62.80, wealth 832.96, CAGR 18.61%.

Additional comparison: the primary release dated 17/09/2026 reiterates FY27 revenue of 23,279-23,512m, Consumer growth of 4-6% and Mailchimp down 1% to flat; reiterated guidance is not observed recovery. Retaining half of illustrative cash 4,550m gives 2,275m annually: arithmetically enough for 500m July 2027 notes without new issuance, but not proof of sufficient seasonal liquidity or vehicle refinancing. If customer recovery needs another 500m annually beyond costs included, cash falls to 4,050m and initial yield to 4.27%; reduced buybacks would preserve the balance sheet. Retention is not added to terminal value. Additional examination maintains scores and Selective Buy: guidance including SBC supports reasonable valuation, while weaker economic yield limits conviction.

Risks and monitoring

The strongest objection to buying is that price cuts to recover customers may destroy monetisation before volume improves. Paying-customer growth of 3%, DIY losses and weak Mailchimp support it. Big Bets growth and recurring accounting relationships provide counterevidence without removing the objection. Data security, tax regulation, AI and credit losses can impair the moat rather than merely the share price.

Balance sheet and rights: corporate cash and investments of 7,200m at 31/07 differ from customer funds that do not belong to shareholders. Seasonality and lending prevent treating all corporate cash as excess. Debt principal 7,720m and carrying amount 7,669m cannot simply reconcile to PDF debt 8,421m. August repayment of 750m used cash and June issuance proceeds; refinancing is not FCF. Notes of 500m remain due July 2027 alongside credit-vehicle obligations. Exact 06/11 balances are not certified.

Closed debt markets require buybacks to be reduced before borrowing to fund distributions. Two extra percentage points on 1,000m refinanced debt cost 20m annually before tax: operationally manageable, though restricted credit can slow growth. Vehicle facilities have separate assets and rights; rollover is not free cash. We add no full starting cash balance to valuation and do not subtract debt again from shareholder cash after interest.

Company 9.0 recognises integration, recurrence and internal funding, limited by DIY, credit and capital allocation. Opportunity 8.3 reflects earnings including SBC, reasonable price and cash less cheap than the cover implies. Overall 8.6 is our own judgment without averaging or weights: Selective Buy allows progress, but normalised cash and acquisition do not yet support full Buy.

Conclusion and independent score judgments

Why we could be wrong: the reset may restore customers without sacrificing margins, allowing AI and mid-market expansion to exceed assumed growth; waiting for complete proof could miss that improvement. We may also overestimate pricing defence and adjusted earnings conversion to cash.

What would change our view: free-to-paid cohort conversion and DIY trends alongside cash after SBC, taxes and loans over comparable periods. Persistent customer losses with debt-funded growth would invalidate selective entry. Results published after cutoff are excluded.

The least supported valuation elements are five-year per-share cash growth and terminal multiple, rather than dividing price by guidance. A 20 times multiple in 2031 is not proven and no fully reconciled future FCF guidance exists.

Hold an existing position: integration and cash after compensation and investment allow the reset to be absorbed without a demonstrated need to sell at the reference price. Hold while customer acquisition stabilises and economic cash funds investment, lending and maturities without rising debt to buy back shares. Consider reducing if cohorts fail to convert and lending or buybacks exceed economic cash over comparable periods. Consider selling if persistent customer and post-SBC cash losses break internal funding or lasting regulatory or security damage destroys trust. Reducing now would protect against structural loss of pricing power and economic yield weaker than advertised. Recurring accounting relationships and Big Bets still support holding. Cohort conversion, the complete FY27 FCF bridge and exact cutoff debt remain unavailable; personal concentration and taxation are not assumed.

Holder evidence check: all three prior-version conditions were reviewed against the same FY26 and FY27 forecasts; they remain inconclusive. No new period confirms recovery, a reduction trigger or an exit. Conditional holding does not automatically mean buying more.

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.