



Líderes 
Inversores

ANÁLISIS INTEGRAL DE PAYPAL HOLDINGS, INC.

INFORME | ENERO 2026

Evolución del líder en pagos digitales:

Competencia, innovación y perspectivas
del ecosistema global de pagos digitales

Análisis Completo de PayPal Holdings, Inc. (PYPL)

1. Análisis Fundamental Detallado.

Ingresos y crecimiento: PayPal es uno de los líderes mundiales en pagos digitales, con ingresos diversificados principalmente en **transacciones** (comisiones por procesar pagos) y **servicios de valor añadido**. En el tercer trimestre de 2025 reportó ingresos netos de **\$8.420 millones**, lo que supone un crecimiento del **+7,3% interanual** (o +6% a tipo de cambio neutral). Este aumento refleja mayor volumen de pagos procesados (**TPV** de \$458.000 millones, +8,4% interanual) y sólidas ventas de servicios complementarios (+14,7% interanual). No obstante, el número de transacciones totales disminuyó ligeramente (-4,5% interanual en el trimestre) y las transacciones por cuenta activa bajaron 6%, señal de una menor frecuencia de uso por cliente. A septiembre 2025, PayPal contaba con **438 millones de cuentas activas** (+1,4% interanual), mostrando que el crecimiento de usuarios se ha estancado.

En los últimos años PayPal ha pasado de crecimientos de ingresos de doble dígito a tasas de un dígito, en parte por la salida de eBay y una mayor competencia. Aún así, 2023 mostró recuperación moderada: el **volumen de pagos** y los ingresos volvieron a crecer a mid-single-digit, apoyados por la sólida actividad en comercio electrónico post-pandemia. Para todo 2025, la empresa proyecta un crecimiento de ingresos en torno al **7% anual**, confirmando una desaceleración respecto a los años de pandemia pero manteniendo tendencia positiva.

Beneficios y márgenes: PayPal ha logrado incrementar sus beneficios gracias a la optimización de costos y enfoque en transacciones más rentables. En 3Q 2025 reportó un **beneficio neto ajustado por acción (EPS no-GAAP) de \$1,34**, superando estimaciones (\$1,19) y aumentando +11,7% interanual. El **margen operativo** del trimestre fue **18,1%**, expandiéndose 33 puntos básicos año contra año, reflejo de reducciones de gastos (la empresa recortó 7% de la plantilla en 2023 para ahorrar costes) y mayor eficiencia. En el acumulado de 2024, PayPal logró **expandir sus márgenes operativos** en 1,16 puntos porcentuales, cerrando el año con margen operativo ajustado 18,4%. El **margen neto** (GAAP) ronda 15%, con *profit margin* del 14,96% en los últimos 12 meses. Esto indica una rentabilidad sólida

para un negocio de pagos, aunque inferior a gigantes como Visa/Mastercard (cuyo margen neto supera 45%).

La rentabilidad sobre capital es destacable: el **ROE (Return on Equity)** de PayPal se sitúa alrededor de **24%** (TTM a dic-2025), evidenciando un excelente aprovechamiento del patrimonio – impulsado en parte por recompras de acciones que reducen el capital contable. El **ROA (Return on Assets)** en torno a 4-5% es más modesto dado que PayPal mantiene activos líquidos significativos en su balance (fondos de clientes), pero aun así muestra eficiencia en la generación de utilidades con sus activos.

Deuda y caja: La posición financiera de PayPal es saludable. Al 30 de septiembre de 2025, la compañía contaba con **\$14.400 millones en efectivo, equivalentes e inversiones** líquidas, frente a una deuda a largo plazo de **\$11.400 millones**. Esto implica **caja neta** (exceso de liquidez sobre deuda) de aproximadamente \$3.000 millones, otorgándole flexibilidad financiera. El apalancamiento es moderado y la empresa tiene grado de inversión; no enfrenta riesgo significativo de solvencia. Además, PayPal genera abundante flujo de caja: en 3Q 2025 generó **\$2.000 millones en flujo de operaciones** y **\$2.300 millones de flujo de caja libre ajustado**. Para todo 2025, la dirección anticipa un **Free Cash Flow (FCF) de \$6.000-\$7.000 millones**. Esto equivale a un **rendimiento de flujo de caja libre** superior al 10% sobre la capitalización actual, indicando una **relación Precio/FCF cercana a 7x** – un nivel bajo que resalta el potencial infravalorado de la acción.

Uso del capital: Con esta sólida generación de caja, PayPal ha estado **retornando valor a los accionistas** de forma agresiva. En 3Q 2025 recompró \$1.500 millones en acciones, y proyecta **\$6.000 millones en recompra** para todo el año 2025, aprovechando la debilidad del precio de sus acciones (“comprando barato” sus propias acciones). Esto reduce el número de acciones en circulación (ahora 936 millones tras disminuir 6,6% en un año), impulsando el beneficio por acción. Asimismo, PayPal **inició por primera vez un dividendo trimestral** en 2025, señal de confianza en su generación de efectivo: pagará **\$0,14 por acción trimestralmente** (primer pago efectuado en diciembre 2025). Aunque el rendimiento por dividendo es modesto (0,9% anual), este paso simbólico demuestra la capacidad y compromiso de la empresa de recompensar a sus accionistas con efectivo, algo inédito desde su spin-off en 2015.

Liquidez y flujo de caja: La empresa mantiene suficiente liquidez operativa. Genera flujos libres muy por encima de sus necesidades de inversión (capex moderado, modelo ligero en activos físicos). Este exceso de caja le permite no sólo retribuir accionistas, sino también invertir en **crecimiento e**

innovación sin recurrir a más deuda. Cabe destacar que PayPal también obtiene ingresos financieros por los **saldos de clientes** que custodia (aprovechando las altas tasas de interés recientes). Esto contribuyó a sus resultados: excluyendo intereses sobre balances, el crecimiento de margen transaccional fue +7,1%, frente a +5,9% reportado con todo incluido, lo cual indica que los ingresos por intereses compensan costes pero están sujetos a la coyuntura de tasas.

Resumen fundamental: En conjunto, PayPal presenta una situación financiera sólida y rentable. **Crece sus ingresos a ritmo moderado (+6-7%)**, pero gracias a la **gestión de costes** ha logrado que el **beneficio crezca al doble de rápido (+12-15%)**, expandiendo márgenes. Su **rentabilidad (ROE 20-24%)** es elevada y comparable a empresas maduras, apoyada por recompras constantes. Tiene **baja deuda neta** y más de **\$6.000 M de flujo libre anual**, lo que le otorga resiliencia y capacidad de inversión. No obstante, enfrenta **desafíos de crecimiento**: la expansión de usuarios y volumen se ha ralentizado, y depende de aumentar ingresos por cliente y nuevas iniciativas para volver a un crecimiento de doble dígito. Aún así, la fortaleza de su **modelo de negocio** (red global de pagos, marcas como PayPal, Venmo, Braintree) le ha permitido seguir generando altos beneficios incluso en un entorno competitivo, lo que sienta bases sólidas para su valoración.

2. Valoración de la Acción y Comparativa con Competidores.

Múltiplos actuales: La acción de PayPal (PYPL) cotiza a múltiplos notablemente bajos en comparación con su historial y con otras empresas del sector financiero/tecnológico. Alrededor de \$59 por acción (precio a inicios de 2026), PayPal tiene un **P/E forward (precio/beneficio esperado) de 11x**, usando el rango de EPS no-GAAP guiado para 2025 (\$5,37). En términos relativos, esto es menos de la mitad del promedio de sus principales competidores: por ejemplo, **Visa** cotiza a 27x ganancias futuras y **Mastercard** alrededor de 30x. Incluso otras fintech como **Block (Square)** se intercambian a múltiplos superiores (P/E 19x) a pesar de tener menores beneficios.

En métricas de valor empresarial, la situación es similar. El **EV/EBITDA** de PayPal ronda apenas **7,5 veces** (últimos 12 meses), comparado con 24x de Visa o 12-13x de Block. Esta brecha indica que el mercado está asignando a PayPal una valoración baja respecto a su capacidad de generar flujo operativo. Asimismo, el **ratio Precio/Ventas (P/S)** de PayPal es **1,6x** – es decir, el mercado paga solo \$1,6 por cada \$1 de ingreso anual de PayPal, una cifra muy reducida tratándose de una empresa tecnológica rentable. En contraste, **Visa** y **Mastercard** cotizan en torno a **15-16x ventas** (gracias a sus

márgenes mucho mayores), y el promedio de competidores fintech está alrededor de **3,5x ventas**. Incluso empresas con modelos de negocio distintos pero comparables en pagos digitales (como **Adyen**) han llegado a cotizar a *múltiplos* elevadísimos ($P/E > 40x$). Esta comparación de múltiplos evidencia que **el mercado valora a PayPal con un claro descuento**. En la siguiente tabla resumimos algunos múltiplos comparativos:

Indicador (TTM o esperado)	PayPal (PYPL)	Visa (V)	Mastercard (MA)	Block (SQ)
P/E (Precio/Beneficio, fwd)	11x	27x	30x	19x
EV/EBITDA (Últ. 12M)	7,5x	24x	25x (aprox.)	12,8x
P/S (Precio/Ventas, Últ. 12M)	1,6x	16x	16,5x	1,7x

Fuente: datos de Yahoo Finance, Reuters y fuentes financieras citadas.

Como se aprecia, PayPal cotiza a **múltiplos sustancialmente inferiores** a los de compañías comparables. Esto podría interpretarse de dos maneras: o bien el mercado considera que PayPal tendrá un crecimiento mucho menor y/o enfrenta más riesgos que sus pares, **o la acción está infravalorada** y ofrece una oportunidad de revalorización si la empresa cumple sus objetivos.

Valor razonable (DCF y comparables): Diversos análisis apuntan a que la acción de PayPal luce infravalorada en base a fundamentales. Por ejemplo, su **flujo de caja libre** (\$6-7 mil millones anuales) en relación con su capitalización (\$55 mil millones) le confiere un *FCF yield* del 12%. Una **valoración por DCF** (Descuento de Flujos) con supuestos conservadores (crecimiento de FCF de 5% anual y tasa de descuento 10%) sugeriría un valor intrínseco significativamente mayor al precio actual. De hecho, estimaciones independientes señalan que PayPal podría estar **un 40-50% por debajo de su valor intrínseco** según modelos de flujos y retorno sobre capital. Por múltiplos, si PayPal se valorase a un P/E más acorde a su sector (digamos 20x, aún por debajo de Visa/MA), la acción valdría en torno a \$100 (dado el EPS proyectado \$5).

La **tesis bajista del mercado** parece ser que PayPal enfrenta estancamiento competitivo y que su *moat* (ventaja competitiva) se ha erosionado, justificando múltiplos de “valor” en vez de “crecimiento”. Sin embargo, **sus métricas financieras (ROE >20%, márgenes en recuperación, FCF abundante)** no difieren de empresas de calidad. Es llamativo que **PayPal vale solo 1,6 veces sus ingresos**, cuando empresas de pagos comparables (por rentabilidad o potencial) se valorizan mucho más caro. Incluso

dentro de su rango histórico, la acción está barata: su P/E promedio de 5 años rondaba 30x y el P/S promedio 4,3x, muy por encima de los niveles actuales. La contracción del múltiplo P/E de 26x a 12x en el último año ha sido el factor principal del desplome de 33% en la capitalización de PayPal. Esta **drástica de-rating** sugiere un exceso de pesimismo: la acción ha sido castigada más allá de la leve desaceleración de sus fundamentales.

Comparativa con competidores: PayPal opera en la intersección de los pagos en línea (donde compite con **Stripe, Adyen**), los monederos digitales (**Apple Pay, Google Pay**), servicios de pago entre personas (**Block/Cash App, Zelle**) y pagos tradicionales (**Visa, Mastercard** como redes subyacentes). Si bien no hay un “peer” idéntico, podemos contrastar algunas características:

- *Visa/Mastercard:* Son redes de tarjetas con crecimiento estable (10%) y márgenes ultra-altos (>50% neto). Pagan prime por su estabilidad (P/E 25-30). PayPal, aunque crece un poco menos y tiene margen neto 15%, cotiza con descuento enorme (P/E 11). **Conclusión:** El mercado percibe a PayPal más riesgosa y menos dominante que Visa/MA, a pesar de que su base de clientes es mayor (438M usuarios vs 100M tarjetahabientes directos de MA, p.ej) y su ecosistema es amplio. Si PayPal logra restaurar la confianza en su crecimiento, hay amplio margen para re-rating de múltiplos.
- *Fintech peers (Block, Adyen, Affirm):* **Block (SQ)**, con Cash App y soluciones para minoristas, tiene ingresos similares (unos \$20B) pero ganancias mucho menores. Aun así, cotiza a P/S (1,7x) parecida a PayPal y P/E más alto, reflejando expectativas de más crecimiento. **Adyen**, centrada en adquirencia para grandes comerciantes, crece rápido (25%) y aunque su acción cayó en 2023, aún cotiza con P/E elevado (>40x) y P/S 10x. **Affirm** (BNPL) ni siquiera es rentable pero el mercado le llegó a dar valoraciones multimillonarias. En comparación, **PayPal combina la rentabilidad de un incumbente con la valoración de una empresa en declive**, lo cual sugiere que o bien el mercado descuenta un deterioro futuro, o está pasando por alto la resiliencia de su modelo.
- *Bancos tradicionales:* Cabe notar que PayPal cotiza a múltiplos cercanos a los de bancos (P/E 10, P/VCF 6-8), pese a tener un perfil de crecimiento superior y menos riesgo crediticio directo. Esto indica que el mercado la está evaluando casi como una financiera madura sin crecimiento, panorama que podría revertirse si demuestra lo contrario.

En síntesis, **la acción de PayPal parece infravalorada según múltiples enfoques**. Cotiza a múltiplos deprimidos en relación con sus pares y su propia historia. El mercado ha penalizado sus acciones por el menor dinamismo reciente y preocupaciones competitivas. Sin embargo, si la empresa consigue siquiera un crecimiento modesto y estabiliza su posición, hay argumentos sólidos para una **revalorización**. Muchos analistas concuerdan: el **precio objetivo promedio de 12 meses ronda \$75-80** por acción, significativamente por encima del nivel actual (\$59), implicando que la comunidad financiera ve la acción como **infravalorada** en estos momentos.

3. Análisis Técnico Actualizado.

Tendencia y estructura de precios: Desde el punto de vista técnico, PayPal ha estado en una **clara tendencia bajista** durante los últimos dos años. Tras alcanzar máximos históricos cerca de \$300 en 2021, la acción entró en declive prolongado. En 2025 continuó esa debilidad: inició el año por encima de \$85, llegó a tocar \$95 en febrero, y luego revirtió a la baja. Actualmente (\$59), el precio se encuentra muy cercano a sus mínimos de 52 semanas, de hecho **coqueteando con nuevos mínimos anuales**. En gráficos de largo plazo (semanal/mensual) se aprecia que el título ha perdido prácticamente todos los avances acumulados durante la pandemia, regresando a niveles no vistos desde 2017-2018. La serie de **máximos descendentes y mínimos descendentes** confirma la estructura bajista primaria.

Medias móviles y momentum: Los indicadores de tendencia respaldan esta visión bajista. El precio se sitúa **por debajo de sus medias móviles principales**. Por ejemplo, la cotización actual \$59 está ligeramente *por debajo* de la **media de 200 días (\$60,75)** y apenas en línea con la **media de 50 días (\$59,2)**. A 20 de noviembre de 2025, se registraba un “**cruce de la muerte**”: la media de 50 días (\$60,6) cruzó por debajo de la de 200 días (\$67,5), señal clásica de tendencia bajista de largo plazo. En el corto plazo, tras las caídas recientes, el precio ha quedado algo extendido por debajo de medias más cortas (20 días en \$59,4).

Los **osciladores técnicos** muestran condiciones de sobreventa moderada pero sin una señal de giro contundente aún. El **RSI de 14 días** a fin de año se ubicó alrededor de **33-34** puntos, lo que roza la zona de sobreventa (<30) pero aún indica simplemente debilidad. Valores de RSI en los 30s sugieren que la presión vendedora ha sido fuerte; de hecho la lectura estuvo por debajo de 40 durante buena parte de noviembre-diciembre. (En datos de mediados de noviembre, RSI 44 reflejaba un rebote temporal). Otro indicador, el **MACD**, se encuentra en territorio negativo (MACD -1,18 a inicios de

enero), evidenciando momentum bajista; sin embargo, comienza a vislumbrarse cierta **divergencia alcista** en el corto plazo – por ejemplo, el *CCI* mostró divergencia positiva y se detectó un patrón de **vela envolvente alcista** a finales de diciembre. Estas señales sugieren que el impulso bajista podría estar perdiendo fuerza y que un rebote técnico de corto plazo es posible, aunque **aún no hay confirmación de un cambio de tendencia mayor**.

Soportes y resistencias clave: Dado que la acción se encuentra en mínimos plurianuales, es crítico identificar niveles técnicos importantes:

- **Soporte principal inmediato:** Se ubica en la zona de **\$57-\$58**, que corresponde al mínimo reciente marcado en diciembre 2025. Según el análisis de precios de los últimos 6 meses, **\$58,11** destaca como nivel de soporte relevante donde el precio ha mostrado rebotes. Este nivel (aproximadamente) ha frenado la caída en varias ocasiones recientes, representando un piso temporario. De perderse **\$57** con volumen, **el siguiente soporte psicológico sería \$50**, redondo, que además fue un nivel de congestión en 2017. Cabe ser cautos ya que por debajo de \$57 no hay muchos referentes históricos cercanos (el vacío hasta \$50-52 podría llenarse rápido ante ventas de pánico).
- **Resistencia inmediata:** La primera resistencia menor aparece en la zona de **\$60-\$61**, justamente donde confluyen actualmente la media de 50 ruedas y la de 200 ruedas (que ahora actúa como resistencia dinámica). El precio ha tenido dificultades para sostenerse por encima de \$60 en las últimas semanas, indicando que los vendedores emergen en ese nivel. Un cierre claro sobre \$61 sería una primera señal positiva de alivio en la presión bajista de corto plazo.
- **Resistencias superiores:** Más arriba, el **nivel de \$68-\$70** fue un soporte significativo en 2023 que, una vez roto, se volvió resistencia – coincide con antiguos mínimos de mayo y el punto de ruptura de agosto, por lo que podría actuar como techo en eventuales recuperaciones. Aún más arriba se identifica una **resistencia mayor alrededor de \$78-\$80**: según análisis técnico, **\$78,04** es un nivel donde el precio enfrentó venta fuerte (pico de un rebote anterior). Ese rango corresponde al máximo relativo de julio 2025 (\$79) y a una zona de consolidación en 2022, por lo que representa un objetivo potencial de una recuperación significativa. En resumen, las **etapas** para invalidar la tendencia bajista serían: (1) recuperar \$61, (2) romper \$70, y (3) superar \$78-\$80. Solo entonces el gráfico mostraría máximos crecientes de relevancia. Por ahora, la acción está bastante lejos de esos niveles, manteniendo intacta la estructura descendente.

Volumen y flujo de órdenes: El volumen promedio diario de PYPL ha rondado 15-18 millones de acciones recientemente, con picos durante eventos (por ejemplo, subió >11% con alto volumen tras los resultados de 3Q 2025). La caída sostenida del precio durante 2025 estuvo acompañada de un volumen decreciente en general, lo que indica cierta *desinterés* progresivo de inversores más que pánico vendedor – típica de una tendencia bajista de agotamiento. No obstante, en los retrocesos de diciembre se observó un leve incremento de volumen, señal de que algunos compradores comenzaron a acumular en niveles bajos. Aún así, la **opinión técnica agregada** sigue siendo negativa: servicios como Barchart dan a PYPL una calificación de “**venta fuerte**” en sus indicadores de tendencia a finales de 2025, reflejando que **todos los promedios de mediano-largo plazo apuntan a la continuación de la tendencia bajista**.

Conclusión técnica: PayPal se encuentra técnicamente en una **fase de consolidación en mínimos dentro de una tendencia bajista dominante**. La proximidad a un soporte importante en \$58 le da la posibilidad de un rebote técnico, máxime con indicadores cercanos a sobreventa (RSI bajo, CCI con divergencia) y algunos patrones alcistas de corto plazo emergiendo. Sin embargo, mientras no supere niveles de resistencia clave, no habrá confirmación de un cambio de tendencia. Los inversores de corto plazo deberían vigilar estrechamente la zona de \$57-\$58: su ruptura podría acelerar las ventas (siguiente parada \$50), mientras que su defensa podría propiciar un rally de alivio hacia \$70. En resumen, **el sesgo sigue siendo bajista** en el mediano plazo, pero hay indicios de que la presión vendedora podría estar saturándose, ofreciendo una configuración riesgo/recompensa más atractiva para quienes buscan un giro alcista. Es prudente esperar alguna **señal de reversión** (como un rompimiento del rango \$60-61 con volumen) antes de asumir que el **suelo definitivo** ha sido encontrado.

4. Guidance, Perspectivas Futuras, Anuncios Recientes, Riesgos y Oportunidades.

Guidance y perspectivas financieras: A pesar de los retos, PayPal ha mostrado confianza en su desempeño futuro, actualizando al alza sus pronósticos. Tras los resultados robustos de 3Q'2025, la empresa **elevó su guidance de ganancias para 2025**: ahora espera un **EPS no-GAAP anual de \$5,35-\$5,39** (crecimiento de +15-16% año contra año), por encima del rango previo de \$5,15-\$5,30. También proyecta un crecimiento de 5-6% en sus **ingresos por transacciones** (margen bruto transaccional

~\$15.50 B). En cuanto a gastos, planea mantener un estricto control – se prevé que los **gastos operativos no ligados a transacciones** aumenten solo ~3% en 2025, reflejo de las iniciativas de eficiencia en marcha (reducción de plantilla, simplificación organizativa). Adicionalmente, PayPal estima generar **\$6-7 mil millones de flujo de caja libre** en 2025 y destinar aproximadamente **\$6 mil millones a recompra de acciones**, lo cual continuará mejorando métricas por acción.

Para el **4º trimestre de 2025**, la compañía fue algo cauta en su guía: pronosticó un EPS ajustado de **\$1,27-\$1,31**. Este rango quedó *ligeramente por debajo* de las expectativas de analistas (\$1,31), lo que enfrió el entusiasmo tras el anuncio de resultados. Dicha prudencia obedece a ciertas señales de consumo más débil: la CFO de PayPal señaló que en septiembre-octubre 2025 observaron **cestas de compra más pequeñas y consumidores cautelosos** tanto en EE.UU. como Europa, atribuido a la presión en familias de menores ingresos y la incertidumbre macroeconómica. Aun así, PayPal confía en que la temporada navideña –tradicionalmente fuerte en volúmenes– impulsaría las transacciones de fin de año. En síntesis, la empresa ve **2024-2025 como años de “transición”**, con foco en reestructurar y sentar bases, para volver a un crecimiento más robusto posteriormente. Mantener crecimientos moderados pero consistentes de ingresos (mid-high single digits) junto con mejoras de margen es la estrategia para lograr doble dígito en EPS en próximos años.

Cambio de CEO y estrategia: En septiembre de 2023 asumió como CEO **Alex Chriss**, procedente de Intuit, marcando el fin de la era Dan Schulman. Chriss ha delineado un **plan de reorientación** para PayPal, nombrando 2024 como un *“año de transición”*. Su enfoque clave es **priorizar el “crecimiento rentable”** por encima del crecimiento de volumen a toda costa. Esto ya se ha visto reflejado en decisiones como **ajustar la estrategia de precios de Braintree (pagos no integrados)** para mejorar márgenes, aun a costa de sacrificar algo de volumen. De hecho, el negocio “unbranded” (procesamiento para terceros) creció solo +2% en TPV en 4T’24 vs +29% un año antes, debido a que se subieron tarifas y algunos clientes de bajo margen se fueron – pero a cambio, **la rentabilidad global mejoró**. Este movimiento indica disciplina: PayPal está dispuesto a renunciar a ingresos poco rentables para **proteger sus márgenes** y focalizarse en segmentos donde tiene más valor añadido.

Chriss también ha enfatizado la necesidad de **innovación y foco en el core**. Bajo su mando, PayPal anunció en enero 2024 una serie de **nuevos productos impulsados por IA** y mejoras de la plataforma:

- Un sistema basado en **Inteligencia Artificial** para que los **comercios puedan llegar a nuevos clientes** aprovechando los datos de transacciones (medio billón de dólares procesados).

Básicamente, usar su rico *dataset* para ofrecer analítica y marketing predictivo a vendedores, monetizando mejor su red.

- Una herramienta de “**smart receipts**” (recibos inteligentes) que recomienda productos personalizados al comprador dentro del recibo digital y ofrece *cashback*, incentivando recompras.
- El lanzamiento de “**Fastlane**”, una función de **checkout en un clic**, que simplifica radicalmente el pago en webs de comercio. En pruebas iniciales, Fastlane aceleró el proceso de pago en 40%, lo cual podría mejorar tasas de conversión para los comercios que integren PayPal (compitiendo con la simplicidad de Amazon 1-Click o Apple Pay).
- Nuevas características para **perfiles de negocio en Venmo**, ampliando la utilidad comercial de esta app que hasta ahora se centraba más en pagos P2P informales.

Si bien el mercado recibió estos anuncios con algo de escepticismo (las acciones bajaron ~4.6% el día, al considerarlos evolutivos más que revolucionarios), muestran que PayPal **no se queda inmóvil**. Chriss busca alinear a PayPal con las tendencias (IA, simplificación UX) y *monetizar su amplia base de datos y usuarios*. La empresa reconoce que su **ventaja competitiva histórica** (ser pionera en pagos online) se redujo, por lo que necesita **reinventar su propuesta** integrando nuevas tecnologías.

Innovación y anuncios recientes: En 2023-2025 PayPal realizó movimientos estratégicos importantes:

- **Stablecoin propio (PYUSD):** En agosto 2023, PayPal lanzó *PayPal USD (PYUSD)*, su **stablecoin** respaldada 1:1 en dólares. Es una moneda digital diseñada para facilitar pagos y transferencias instantáneas sin fricción. Su adopción inicial es modesta, pero ya es la 12ª stablecoin más grande y PayPal planea expandirla a la blockchain Stellar para pagos más rápidos y baratos. La introducción de PYUSD muestra la intención de PayPal de liderar en cripto/fintech regulado; ofrece a sus usuarios cripto una stablecoin confiable y sienta las bases para futuros casos de uso (remesas, DeFi integrado, etc.). También posiciona a PayPal ante posibles desarrollos de Monedas Digitales de Bancos Centrales (CBDC).
- **Asociación con OpenAI (ChatGPT):** En octubre 2025 PayPal sorprendió anunciando una **alianza con OpenAI**. Gracias a ella, **los usuarios de ChatGPT podrán efectuar compras y pagar instantáneamente usando PayPal** dentro del mismo chat. PayPal se convirtió así en la **primera billetera integrada en ChatGPT**, habilitando una experiencia de “*commerce*”

conversational”. Con decenas de millones de comerciantes de PayPal ahora “**descubribles en ChatGPT**”, esta integración abre un canal de ventas novedoso: un usuario chateando con la IA puede comprar recomendaciones de productos y pagar con su cuenta PayPal sin salir de la aplicación. Además, PayPal procesará pagos para los comercios que usen la plataforma de OpenAI. Este movimiento es tanto una jugada de **innovación** (aprovechar el auge de la IA generativa) como una oportunidad de **captar clientes jóvenes** y early-adopters tecnológicos. Tras el anuncio, las acciones de PYPL **subieron hasta 17% intradía** antes de moderarse, reflejando el entusiasmo del mercado por esta iniciativa.

- **Expansión en servicios financieros tradicionales:** PayPal está buscando crecer más allá de los pagos digitales, incursionando en terreno bancario. En diciembre 2025 trascendió que **solicitó aprobación para establecer un banco tradicional** propio. La idea sería obtener una licencia bancaria para **potenciar sus capacidades de préstamo** y manejo de depósitos. Actualmente PayPal ofrece créditos a comerciantes y consumidores (Préstamos de trabajo, PayPal Credit, etc.) en asociación con bancos; tener su propio banco podría **mejorar sus márgenes** (capturando todo el spread de interés) y permitirle manejar depósitos de clientes directamente. También ayudaría a monetizar los ~\$35 mil millones de saldos de clientes que custodia, integrando servicios bancarios (ahorros, cheques) a su súper-app. No obstante, ser un banco conlleva requisitos regulatorios estrictos y capital regulatorio, por lo que PayPal evaluará cuidadosamente este paso. Aún así, es un indicador de sus **ambiciones para convertirse en un actor financiero más integral**.
- **Parcerias estratégicas:** En los últimos años, PayPal ha firmado acuerdos con gigantes del comercio que brindan nuevas vías de crecimiento: *Amazon* empezó a aceptar **Venmo como método de pago** en 2022, incrementando la utilidad de Venmo. Con *Apple*, hicieron un trato para **aceptar tarjetas de crédito de PayPal y Venmo en Apple Wallet** (lo que permite usar esas tarjetas vía Apple Pay en comercios), y también que los comerciantes puedan usar Apple Pay vía Braintree. Estos acuerdos convierten potenciales rivales en colaboradores en cierto nivel, extendiendo el alcance de PayPal. Otra área es **BNPL (Buy Now Pay Later)**: PayPal ofrece ya “Paga en 4” en varios mercados, compitiendo con Affirm/Klarna; su base masiva le ha dado escala (es el BNPL más usado, disponible en 8 mercados), aunque los márgenes son reducidos.

Riesgos competitivos: PayPal opera en un sector dinámico con **competidores formidables**:

- **Gigantes tecnológicos:** Apple y Google han integrado pagos en sus ecosistemas (Apple Pay, Google Pay). Cada vez más consumidores pagan con el móvil o reloj sin pasar por PayPal. Como señaló un analista, “**es difícil ignorar la intensa competencia... los consumidores usan crecientemente Google Pay o Apple Pay en sus teléfonos o relojes**”. Estas soluciones vienen preinstaladas en dispositivos y ofrecen gran comodidad, lo que puede restar relevancia a PayPal en pagos presenciales y mobile. Asimismo, Amazon tiene su propia experiencia checkout y no tenía PayPal como opción directa (ahora parcialmente compensado con Venmo). La **pérdida del monopolio de eBay** en 2020 también golpeó la posición de PayPal en subastas en línea.
- **Competidores de nicho y disruptores:** En el ámbito P2P, **Block (Cash App)** y Zelle capturan transferencias entre particulares (sobre todo en EE.UU.), compitiendo con Venmo. En procesamiento para *e-commerce*, **Stripe** y **Adyen** han ganado grandes clientes por su tecnología y enfoque enterprise, mientras que PayPal (con Braintree) enfrenta retos para mantener cuota en ese segmento de *checkout* no PayPal. Empresas como **Klarna**, **Affirm** compiten en BNPL; **Shopify Payments** y otras ofrecen pagos integrados en plataformas, etc. En resumen, la **moat de PayPal se ha erosionado**: antes casi no tenía rivales comparables, hoy pelea en múltiples frentes. Esto ha llevado a cierta **commoditización de sus servicios básicos** (mover dinero), presionando sus **tarifas** a la baja por la competencia.
- **Redes de tarjetas y bancos:** Irónicamente, aliados históricos (Visa, Mastercard) también son competidores indirectos si las carteras digitales o los comercios promueven pagos directos con tarjeta. Las propias redes han invertido en mejorar sus soluciones online (ej: Click-to-Pay de Visa) y en fintech (Visa adquirió Tink, Mastercard a Finicity, etc. para open banking). Además, los **bancos tradicionales** lanzan cada vez más sus apps e integraciones (muchos ofrecen Zelle, transferencia instantánea, etc.), reduciendo la necesidad de PayPal para ciertos casos de uso.

Riesgos macro y regulatorios:

- **Entorno macroeconómico:** PayPal está expuesto al ciclo de consumo. Una **desaceleración económica** o menor gasto discrecional (como se vio en late 2025 con *shoppers* cautelosos) impacta directamente en su volumen de pagos e ingresos por comisiones. La alta inflación y tasas de interés elevadas pueden hacer que las personas compren menos o busquen alternativas más baratas (afectando el TPV). Por otro lado, **tasas altas** han sido un arma de doble filo: benefician a PayPal vía mayores ingresos por intereses en saldos, pero si empiezan a bajar (o los saldos de clientes disminuyen), ese ingreso extra se reducirá.

- **Tipo de cambio:** Con 45% de ingresos internacionales, PayPal sufre por fluctuaciones cambiarias. El dólar fuerte en 2022-2023 limitó el crecimiento *reported*.
- **Regulación y cumplimiento:** Al operar en servicios financieros, PayPal está sujeta a supervisión regulatoria global. Cualquier cambio en normativas de pagos, *know-your-customer*, privacidad de datos, o eventuales regulaciones sobre big tech en finanzas podría añadir costos o restricciones. En particular, su aventura en **cripto y stablecoins** la pone bajo la lupa de reguladores financieros que aún clarifican las reglas de este sector. Hasta ahora, PayPal ha navegado bien (tiene licencias de transmisión de dinero en EE.UU., etc.), pero la eventual conversión en banco requerirá cumplir capital, reservas, auditorías más estrictas, lo cual es un **riesgo operativo** (aunque también oportunidad).
- **Seguridad y confianza:** Cualquier incidente de seguridad (hackeos, fraudes notables, mal uso de datos) podría dañar la reputación de PayPal y alejar a usuarios. La empresa invierte mucho en ciberseguridad e IA antifraude, pero el riesgo nunca es cero en una plataforma con millones de transacciones diarias.

Oportunidades y catalizadores:

- **Monetización de su base de usuarios:** PayPal aún tiene 438 millones de usuarios – un activo enorme. Si logra incrementar la **utilización por usuario** (actualmente ~58 transacciones anuales por cuenta), sus ingresos crecerán sin necesitar tantos clientes nuevos. La estrategia de convertirse en una “**súper-app**” de finanzas (ofrecer pagos, inversión en cripto, ahorros con intereses, compras con descuentos vía Honey, etc.) busca precisamente fidelizar a los usuarios existentes y captar más del *wallet share*. Además, Venmo (con >90M usuarios en EE.UU.) todavía tiene potencial de monetización: su introducción en pagos comerciales (Amazon, Shopify, pequeñas empresas) y eventualmente cobro de suscripciones (*Venmo Gold* con beneficios) podrían traducirse en nuevos ingresos.
- **Aumento de márgenes:** Las medidas de eficiencia ya han dado frutos (margen operativo en alza). Wall Street cree que aún hay espacio para mejorar: un analista señaló que PayPal “**todavía tiene potencial de mejorar márgenes significativamente en el tiempo**”, insinuando que podría recortar más costos o optimizar su mezcla de ingresos. La meta implícita de Chriss es llevar el margen operativo hacia 25% en próximos años mediante automatización, eliminación de proyectos no esenciales y mayor escala en las áreas rentables. Si lo logra, el mercado podría revaluar la acción al alza.

- **Nuevos mercados y segmentos:** PayPal está poco presente en mercados emergentes de Asia o Latam (excepto su participación en GoPay en China). Una mayor expansión geográfica, sea orgánica o vía adquisiciones, podría desbloquear crecimiento (aunque también conlleva riesgos). Asimismo, PayPal Ventures invierte en startups fintech; alguna sinergia o adquisición estratégica (por ejemplo en Open Banking, o en comercio social) podría fortalecer su posición.
- **Cambio de sentimiento inversor:** Actualmente el sentimiento sobre PayPal es tibio (muchos analistas en *Hold*). Sin embargo, si muestra un par de trimestres consistentes superando expectativas, o si el entorno de tasas cambia (lo que podría rotar capital nuevamente hacia acciones de crecimiento), **el múltiplo de PayPal podría expandirse** desde niveles deprimidos. Algunos catalizadores posibles: *spin-off* de una división, una gran alianza (¿por ejemplo con Shopify?), o incluso rumores de compra (no es descabellado pensar que un gigante tecnológico o fondo vea valor en PayPal a estos precios).

En resumen, PayPal encara el futuro con **retos significativos pero también con herramientas y planes concretos**. La compañía está **ajustando su modelo** para mantenerse competitiva: enfocándose en clientes de mayor valor, innovando con IA y criptomonedas, y considerando movimientos audaces (como fundar un banco). Los **riesgos** provienen sobre todo de la competencia feroz y de un posible estancamiento en la preferencia de los usuarios, además del siempre latente riesgo regulatorio. Sin embargo, **las oportunidades** –monetizar sus cientos de millones de usuarios, mejorar márgenes, expandir su ecosistema y aprovechar nuevas tecnologías– podrían revigorizar su crecimiento. PayPal sigue siendo un actor fundamental en el mundo fintech y, si ejecuta bien su estrategia, tiene la posibilidad de **cerrar la brecha de valoración** respecto a sus pares en el mediano plazo.

5. Opinión Profesional y Recomendación de Inversión.

Situación actual de la acción: PayPal (PYPL) se encuentra en un punto interesante desde el punto de vista de inversión. Sus **sólidos fundamentales** contrastan con un **precio de acción deprimido**, lo que sugiere una oportunidad potencial para inversores de mediano a largo plazo. En esencia, la acción cotiza con características de “valor” (múltiplos bajos) a pesar de pertenecer a un sector de crecimiento secular (pagos digitales). Muchos de los **factores negativos** parecen estar ya descontados en el precio: la ralentización del crecimiento, la competencia de Big Tech, e incluso un escenario macro más débil. Por otro lado, **existen catalizadores positivos** en el horizonte (nueva dirección, recompras masivas, dividendos, nuevos productos) que podrían no estar plenamente reflejados en la cotización actual.

¿Es momento de invertir? En nuestra opinión profesional, **sí, es un momento atractivo para considerar invertir en PayPal**, especialmente para inversores con horizonte a **12-24 meses o más**.

La tesis se basa en:

- **Valoración atractiva:** Como detallamos, PayPal cotiza a ~11 veces ganancias esperadas y 6-7 veces FCF, ratios que históricamente han precedido revalorizaciones cuando la empresa muestra estabilidad. El mercado está valorando a PayPal como si su negocio prácticamente no fuese a crecer y enfrentara declive terminal, cosa que no se corresponde con su realidad actual (beneficios en crecimiento doble dígito, liderazgo en su nicho). Numerosas casas de análisis consideran la acción **infravalorada** – por ejemplo, InvestingPro estima que a 11,7x P/E **“la acción está significativamente infravalorada”** según modelos de fair value. Nuestra evaluación coincide en que existe un **amplio margen de seguridad** a estos precios.
- **Fundamentos resilientes:** Aun con desafíos, PayPal sigue generando \$5.000 M de beneficio neto anual y creciendo. Su base de usuarios y volumen de pagos continúan en niveles récord. La empresa tiene capacidad de adaptación (ya recortó costos, está innovando en producto). No vemos indicios de un “colapso” operacional; más bien es un caso de crecimiento moderado pero estable. Esto reduce el riesgo de downside prolongado desde el nivel actual.
- **Retorno capital accionario:** PayPal está activamente **reduciendo su flotante** y ahora pagando dividendos. Estos factores tienden a poner un **suelo** al precio de la acción a medio plazo, ya que la propia empresa se convierte en gran compradora de sus acciones (en 2025 recomprará 10% de las acciones en circulación) y los dividendos atraen a ciertos inversores institucionales. De hecho, la introducción del dividendo sugiere que la gerencia cree que el precio actual es bajo y que los flujos futuros son suficientemente seguros.
- **Perspectiva de mejora:** Los próximos trimestres podrían evidenciar los frutos del plan de Chriss: si PayPal consigue mantener ~15% de crecimiento en EPS para 2025 y mejora algo su facturación con las iniciativas (IA, Fastlane, etc.), la narrativa de “estancamiento” se desvanecerá. Además, en la segunda mitad de 2024 y 2025 es probable que el ciclo de altas tasas de interés se revierta o al menos no empeore, lo que podría mejorar el apetito por acciones de crecimiento razonablemente valoradas como PYPL.

Riesgos a considerar antes de invertir: Por supuesto, no es una recomendación sin matices. **A corto plazo**, la acción todavía enfrenta inercia negativa y podría experimentar volatilidad adicional. Si el mercado en general corrige o si PayPal decepcionara en algún trimestre (por ejemplo, un guidance más

débil de lo esperado en 2026), el precio podría probar nuevos mínimos. También, desde el ángulo técnico, la tendencia bajista no se ha revertido aún – inversores tácticos podrían preferir esperar confirmaciones (por ejemplo, cotizar sostenidamente por encima de \$65) antes de entrar con fuerza. Por último, los riesgos estructurales (competencia de Apple/Google, etc.) tardarán tiempo en resolverse y seguirán siendo un factor que limite la valoración **mientras no haya evidencia clara de aceleración en el negocio**.

Nivel de entrada recomendado: Para un inversor de largo plazo que busque valor, **los niveles actuales en la zona de \$58-60 son atractivos para iniciar posición**. De hecho, \$58 ha demostrado ser un **soporte técnico** importante, por lo que entrar cerca de ese nivel ofrece una buena relación riesgo-beneficio. Se podría considerar una **estrategia de acumulación gradual**: iniciar con una parte de la posición ahora y agregar más si hubiera una caída adicional hacia el soporte psicológico de \$50 (que sería un precio muy deprimido, 10x PER trailing). Alternativamente, inversores más conservadores podrían **esperar confirmación de un rebote** – por ejemplo, que la acción supere \$62 (rompiendo la directriz bajista de corto plazo) – aunque eso implicaría pagar un precio algo más alto. En general, creemos que cualquier precio por debajo de \$65 representa un **buen punto de entrada**, dado el potencial fundamental.

Precio objetivo para toma de beneficios: Considerando un horizonte de ~12 meses, estableceríamos un **precio objetivo (PT) inicial en torno a \$75 por acción**. Este target se alinea con:

- El **promedio de estimaciones** de analistas (\$77), reflejando un consenso de que la acción tiene un recorrido al alza significativo.
- La zona de **resistencia técnica de \$78** identificada previamente, donde sería prudente esperar toma de ganancias del mercado.
- Un nivel de valoración aún conservador: \$75 implicaría 14x EPS 2025e, que sigue siendo por debajo del múltiplo sectorial. En otras palabras, no estamos asumiendo un optimismo desmedido; \$75 aún situaría a PYPL con descuento frente a peers, pero cerrando parcialmente la brecha actual.

Si la tesis positiva se materializa más plenamente (por ejemplo, mejora de ingresos a 10% y margen neto subiendo a ~20% en 2026), PayPal podría **rebasar los \$80-90 en 1-2 años**. De hecho, las estimaciones de algunos bancos optimistas alcanzan **\$100 de precio objetivo** como caso alcista. No obstante, nuestra recomendación sería **asegurar beneficios parciales alrededor de \$75-80**, ya que es

previsible encontrar resistencia allí y conviene gestionar riesgos. A ese nivel, desde \$59 inicial, habría un rendimiento de 30-35%, lo cual es muy atractivo en un año. Se podría mantener una parte de la posición para el largo plazo buscando un upside mayor si la situación de la empresa sigue mejorando.

Stop loss sugerido: Dado que ninguna inversión está exenta de riesgo, es prudente definir un **stop loss** para proteger capital ante un escenario adverso. Sugerimos ubicar un stop técnico **ligeramente por debajo del soporte de \$58**, por ejemplo en la banda de **\$54-55**. Un cierre claro por debajo de \$55 implicaría ruptura del soporte anual y probablemente un nuevo tramo bajista (quizá hacia \$50), por lo que en tal caso convendría limitar pérdidas. Este stop representaría un riesgo de 7-8% por debajo del precio actual, que es razonable frente al potencial alcista estimado (>30%). Cada inversor debe calibrar el stop según su tolerancia; algunos podrían permitir hasta \$50 (último bastión), pero bajo \$55 ya habría motivos de preocupación técnica. **Disciplina en el stop:** si se activa por debilidad fundamental continua (p.ej., resultados muy malos), habría que reevaluar la tesis, pues significaría que los riesgos se materializaron más de lo previsto.

Perfil de inversión y conclusión: PayPal en estos niveles ofrece un perfil **riesgo-recompensa favorable**. La acción parece **infravalorada** de acuerdo a sus métricas financieras y comparativos, siempre que la empresa logre estabilizar su negocio y mantener su posición competitiva. En nuestra evaluación, **PYPL no es un “catching falling knife” especulativo**, sino una compañía rentable y estable cuya cotización ha sido castigada en exceso por el pesimismo. Si bien el entorno competitivo y la evolución del mercado de pagos deben monitorearse de cerca, creemos que el mercado eventualmente reconocerá el verdadero valor de PayPal una vez que se disipe la niebla de incertidumbre. Por ello, para un inversor paciente, **este puede ser un buen momento de entrada**.

Recomendamos una **exposición gradual** y con gestión de riesgo: entrar cerca de precios actuales, mantener una visión a 1-2 años, con **precio objetivo \$75** para materializar ganancias parciales, y un **stop loss \$55** para protegernos de un escenario bajista inesperado. En ese rango de operación, las potenciales ganancias superan ampliamente a las posibles pérdidas, cumpliendo así el criterio de una inversión asimétrica favorable. En conclusión, **consideramos que la acción de PayPal está infravalorada** en las condiciones actuales de mercado y ofrece una oportunidad de inversión interesante, respaldada por fundamentos sólidos y medidas corporativas proactivas para impulsar su futuro.

Referencias: Las afirmaciones y cifras clave presentadas en este informe se sustentan en fuentes confiables, incluyendo comunicados de resultados de PayPal, análisis de Reuters, informes de analistas y datos financieros de Bloomberg/Yahoo Finance. Se han citado directamente las fuentes relevantes a lo largo del texto mediante enlaces, para que el lector pueda verificar la información y profundizar en los detalles según su interés. Hemos priorizado información reciente y oficial, como el comunicado de 3Q 2025 de PayPal, notas de prensa de la compañía, así como cobertura de medios financieros de prestigio (Reuters, Nasdaq/Zacks, etc.) para garantizar la actualidad y exactitud del análisis. En base a todo lo expuesto, ofrecemos esta recomendación de manera objetiva y estructurada, buscando equilibrar las perspectivas positivas con los riesgos existentes, para asistir al inversor en una decisión bien informada.

Realizado por:

José Luis Blasco Campos.

Analista independiente en Mercado de Valores

Abogado.

Fecha Informe 05 enero 2026

Perito Judicial Investigaciones Mercantiles.