



Líderes 
Inversores

PAYPAL HOLDINGS: EVALUACIÓN ESTRATÉGICA DE INVERSIÓN

INFORME | ABRIL 2026

**Oportunidad atractiva,
pero sin confirmación
de tendencia:**

Evolución del negocio, presión en el crecimiento
y análisis de escenarios para ampliar o esperar

PayPal Holdings

Situación de partida.

La operación de referencia es una compra a 59,01 dólares por 100.000 dólares. Sin incluir comisiones, eso equivale a unas 1.694,6 acciones teóricas. Con el último cruce disponible al cierre del viernes 24 de abril de 2026, en 50,48 dólares, esa posición vale hoy unos 85.545 dólares y muestra una pérdida latente aproximada de 14.455 dólares, es decir, un -14,46%. Esa es la realidad de partida, sin maquillaje.

Lo importante no es discutir si 59,01 fue un buen o mal precio con el retrovisor. Lo importante ahora es responder a dos preguntas: si el negocio sigue siendo suficientemente bueno para justificar más capital y si el momento de mercado acompaña o no una ampliación. A día de hoy, la respuesta corta es clara: el negocio sigue siendo valioso, pero el mercado aún no ha validado la vuelta; por eso, comprar más ahora mismo solo tendría sentido de forma parcial, disciplinada y condicionada, no de manera agresiva.

Diagnóstico fundamental.

En 2025, PayPal cerró un ejercicio razonablemente sólido en cifras, pero más débil en calidad de crecimiento de lo que parecía a primera vista. Los ingresos crecieron un 4% hasta 33.172 millones de dólares, el volumen total de pagos subió un 7% hasta 1,79 billones, el beneficio operativo GAAP aumentó un 14% hasta 6.065 millones y el BPA diluido GAAP avanzó un 35% hasta 5,41 dólares; el BPA no GAAP fue de 5,31 dólares, un 14% más. El problema es que las cuentas activas solo crecieron un 1% hasta 439 millones, las transacciones totales cayeron un 4% y las transacciones por cuenta activa bajaron un 5% hasta 57,7. Traducido: el negocio aún crece, pero la intensidad de uso y la calidad del mix siguen bajo presión.

El desglose confirma esa lectura. Los ingresos transaccionales subieron solo un 3% en 2025, mientras que los ingresos por otros servicios de valor añadido crecieron un 14%, impulsados sobre todo por mayores ingresos y comisiones en carteras de crédito y por acuerdos con terceros. El propio 10-K admite que el crecimiento de ingresos transaccionales fue menor que el crecimiento del volumen por cambios de mix de producto y de comerciantes, y que en Braintree hubo debilidad en la primera mitad de 2025 por el giro deliberado hacia crecimiento rentable, con mejora posterior en la segunda mitad. Es decir, hubo disciplina, sí, pero no una reactivación limpia del motor principal.

El balance, en cambio, sigue siendo una fortaleza real. A cierre de 2025, PayPal tenía 14.800 millones de dólares entre caja, equivalentes e inversiones, frente a 11.600 millones de deuda. Generó 6.416 millones de flujo de caja operativo y 5.564 millones de flujo de caja libre, o 6.411 millones de flujo libre ajustado. Además, devolvió 6.000 millones a accionistas mediante recompras de unas 86 millones de acciones y arrancó un dividendo trimestral de 0,14 dólares por acción. Dicho sin rodeos: la empresa no tiene un problema de solvencia, ni de liquidez, ni de capacidad para devolver capital. Su problema es de ejecución comercial y de narrativa estratégica.

Ese punto es capital. El 3 de febrero de 2026, el consejo sustituyó a Alex Chriss por Enrique Lores, procedente de HP Inc., y explicó sin rodeos que “el ritmo de cambio y de ejecución” no había estado a la altura de sus expectativas. La entonces CFO y COO, Jamie Miller, asumió interinamente hasta la llegada de Lores el 1 de marzo. El relevo no es cosmético: el consejo entendió que la reestructuración no estaba funcionando con la velocidad necesaria.

La guía también cambió para peor. Para 2026, PayPal guio un BPA no GAAP de 5,31 dólares, descrito como entre una caída de dígito bajo y algo ligeramente positivo frente a 2025. Para el primer trimestre de 2026, la guía fue 1,33 dólares no GAAP. Además, la compañía dejó de comprometerse con el objetivo de 2027 presentado antes y pasó a guiar año a año. Reuters añadió que esa revisión se produjo en un contexto de presión en el consumidor minorista, especialmente en renta baja y media, y con el crecimiento del branded checkout desacelerado al 1% en el cuarto trimestre, desde

el 6% un año antes. Ese dato es el más delicado del dossier: el negocio más rentable es precisamente el que hoy cojea.

Aun así, no todo es deterioro. La empresa ha seguido moviendo piezas con sentido: solicitó crear PayPal Bank para reducir dependencia de terceros en crédito y ofrecer depósitos asegurados si obtiene autorización; acordó la compra de Cymbio para empujar el comercio “agentic”; extendió PYUSD a 70 mercados; conectó Venmo con la red global de PayPal en 90 mercados; lanzó integraciones con Canva y con el sistema Pix en Brasil; y acaba de abrir una línea de monetización publicitaria basada en 25.000 millones de transacciones verificadas al año. Son palancas interesantes, pero todavía no son la prueba de una recuperación del core. Son opcionalidad, no evidencia cerrada de giro.

También conviene no olvidar los riesgos regulatorios y competitivos. En el 10-K, PayPal reconoce investigaciones de la Federal Trade Commission sobre prácticas con comerciantes y posibles esquemas engañosos de terceros, además de un procedimiento del German Federal Cartel Office relativo a cláusulas con comerciantes en Alemania. La propia compañía dice que las pérdidas acumuladas por esos asuntos no eran materiales a 31 de diciembre de 2025, pero el frente existe. Y en competencia, la presión de Apple y Google en pagos, más la fragmentación del sector, sigue siendo un riesgo estructural, no coyuntural.

Diagnóstico técnico.

A cierre del 24 de abril de 2026, PYPL cotizaba en 50,48 dólares, con una capitalización de unos 48.460 millones y un PER de 10,16 veces. El dato técnico más útil no es el último céntimo, sino la estructura: el precio ha rebotado con fuerza desde los mínimos de febrero-marzo, pero sigue dentro de un gran proceso de reconstrucción, no de una tendencia alcista sólida ya confirmada.

La mejor forma de leer el gráfico hoy es esta: la acción ya ha recuperado la media de 50 sesiones, que distintas fuentes sitúan en torno a 45,5-45,8 dólares, pero todavía cotiza por debajo de la media de 200 sesiones, que se mueve aproximadamente entre 55,4 y 60 dólares según la metodología usada. Eso significa que el corto plazo ha mejorado, pero la tendencia principal aún no está reparada. Además, el RSI diario ronda la zona media, sin sobreventa extrema ni sobrecompra terminal, y Barchart seguía calificando el sesgo técnico agregado como “sell” con un corto plazo débil. En castellano llano: ya no está en caída libre, pero todavía no ha demostrado fortaleza estructural.

Los niveles importan. La primera zona de soporte razonable está en 45-46 dólares, donde pasan referencias de media de 50 sesiones y donde el valor venía construyendo suelo recientemente. Por debajo, el riesgo es una vuelta a mínimos anuales en la franja de 38-39 dólares. Por arriba, la primera resistencia inmediata está cerca de 50,7-51,5 dólares; la siguiente en 55-56, donde vuelve a aparecer la media larga; y por encima de ahí emerge una zona de oferta muy seria entre 57,7 y 59,0 dólares, que coincide además con tu precio de entrada. Dicho de otra manera: a estos precios estás comprando en mitad del rango, no en soporte puro y duro ni tras una ruptura limpia. Tácticamente, no es el mejor sitio para cargar fuerte antes del siguiente catalizador.

Mi lectura técnica profesional es simple. Si el valor consolida sobre 50-51 y rompe 52,5-53 con volumen tras resultados, probablemente irá a buscar 55-56 y luego 58-59. Si, por el contrario, decepciona el 5 de mayo y pierde 45 de forma consistente, el mercado puede mandar el precio otra vez hacia la base baja del movimiento. Por eso, desde un punto de vista de timing, hoy veo mejor esperar confirmación o una vuelta a soporte que comprar impulsivamente en el centro del tablero.

Valoración y precio objetivo actualizado.

La acción está barata. Muy barata. PayPal cotiza a unas 10,2 veces beneficios, mientras Visa cotiza en torno a 29 veces, Mastercard en torno a 32 veces, y Block alrededor de 14,4 veces. Ese descuento existe y no es discutible. Pero tampoco es un regalo automático: el mercado no está penalizando a

PayPal por la calidad del balance, sino por la duda sobre su crecimiento futuro, su ejecución y la fortaleza real de su moat en branded checkout.

Aquí está el cambio clave frente al marco anterior más optimista: el precio objetivo tiene que bajar. Antes podía defenderse una tesis en la zona de 75-80 dólares sobre la base de continuidad estratégica, recompras y una posible reexpansión de múltiplos. Hoy eso ya no es serio. La sustitución del CEO, la retirada del marco 2027 y una guía 2026 plana han deteriorado el caso base. Sigue habiendo valor, pero no el mismo que hace unos meses.

Mi valoración actualizada, como inferencia propia y no como consenso de mercado, es esta. Si tomo la guía 2026 de 5,31 dólares por acción y le aplico 10 veces beneficios, el escenario conservador da 53,1 dólares por acción. Si aplico 11,5x-12x, que me parece razonable para una compañía aún rentable, con caja, recompras y posibilidad de estabilización, el rango base sale entre 61,1 y 63,7 dólares. Y si en 2027 el negocio vuelve a crecer con cierta normalidad y llega a unos 5,79 dólares por acción, un múltiplo de 12,5x llevaría el valor a unos 72,4 dólares. Mi valor razonable hoy es 62 dólares por acción, con un rango operativo de 61-64 dólares y un caso alcista de 70-72 solo si la ejecución mejora de verdad.

Ese rango encaja además con el riesgo-retorno actual. Desde 50,48 hasta 62 dólares hay un potencial aproximado del 22,8%. No está mal. Pero si el precio vuelve a 45,5 dólares pierdes cerca de un 9,9%, y si el mercado reabre el escenario de mínimos en 39 dólares, el golpe es del 22,7%. O sea, el upside del caso base existe, pero no justifica una ampliación agresiva previa a resultados cuando la estructura todavía no está resuelta. Esta es la clave profesional del informe: la acción está barata, sí; pero el timing actual no es lo bastante limpio como para convertir el “barato” en “compra fuerte inmediata”.

Decisión sobre ampliar posición.

Mi decisión profesional, si fuera mi dinero, sería esta: **no doblaría la posición ahora mismo**. Mantendría la posición actual y reservaría liquidez. Si quisiera actuar, solo haría una ampliación parcial y condicionada, nunca una media a la baja automática por orgullo o por necesidad psicológica de recuperar antes. Comprar más solo porque el precio está por debajo de 59,01 no es análisis; es esperanza. Y la esperanza, en bolsa, sale cara.

Hay, como mucho, dos formas serias de ampliar. La primera es **ampliación táctica por confirmación**: esperar a los resultados del 5 de mayo y comprar solo si el valor supera con claridad la zona de 52,5-53 dólares y mantiene cierres por encima, porque eso abriría el camino hacia 55-56 y, si el mercado acompaña, hacia 58-59. La segunda es **ampliación por valor en retroceso**: comprar una pequeña parte solo si el precio vuelve a 46-47 dólares sin que el negocio empeore en la publicación. Hoy estás entre medias; es la peor zona para meter mucho dinero nuevo.

Si aun así quieres cuantificar el efecto de promediar, los números son estos. Añadir 25.000 dólares a los precios actuales bajaría tu precio medio a unos 57,08 dólares. Añadir 50.000 lo llevaría a 55,86. Añadir otros 100.000 lo reduciría a 54,41. Eso parece atractivo, pero tiene una trampa: el propio PayPal recompró 86 millones de acciones en 2025 a 69,94 dólares de media, y hoy cotiza muy por debajo de ese nivel. Moraleja: incluso una compañía con caja y recompras puede asignar capital demasiado pronto. Por eso, promediar solo tiene sentido si mejora la tesis o mejora el timing, no solo porque el precio sea más bajo.

Mi recomendación concreta es esta. **Mantener la compra inicial, no vender en pánico, y no ampliar fuerte antes del 5 de mayo**. Si el trimestre confirma estabilización del branded checkout, control del gasto y mejor ejecución bajo Loes, entonces sí abriría la puerta a una ampliación parcial de entre 25.000 y 33.000 dólares. Si no lo confirma, preferiría quedarme quieto y preservar caja. Para una ampliación nueva, pondría el primer objetivo técnico en 55-56 dólares, el segundo en 61-64 dólares, y dejaría una extensión a 70-72 solo para el caso de mejora real del negocio. En control de riesgo, una pérdida clara de 45 dólares me obligaría a enfriar el caso y replantearlo por completo.

Informe ejecutivo.

PayPal sigue siendo una empresa rentable, con caja, recompras, dividendo y una franquicia de pagos relevante. En 2025 mejoró beneficios y márgenes, pero el negocio nuclear de mayor calidad no está corriendo como debería: el branded checkout se frenó con fuerza, las cuentas activas apenas crecieron y las transacciones por cuenta bajaron. El consejo reaccionó destituyendo al CEO y llevando a OpenAI, IA, stablecoins, Venmo global y nuevas integraciones al centro del relato, pero todavía no ha demostrado que eso se traduzca en una inflexión operativa visible.

La acción, a 50,48 dólares, ya no está cara; de hecho, está barata frente a comparables y frente a su propia capacidad de generación de caja. Pero barata no significa automáticamente comprable en cualquier momento. Técnicamente ha mejorado, porque recuperó la media de 50 sesiones, pero sigue por debajo de la de 200 y aún no ha superado resistencias serias. Fundamentalmente, el valor razonable ha bajado frente al análisis anterior: mi objetivo base hoy no es 75-80, sino **62 dólares**, con un rango razonable de **61-64** y un caso alcista de **70-72** solo si la compañía demuestra una mejora tangible tras varios trimestres.

La recomendación, por tanto, **no es ampliar de forma agresiva ahora**. La recomendación profesional es **mantener**, esperar el catalizador del **5 de mayo de 2026**, y decidir después. Si los resultados y la guía confirman estabilización, entonces sí se puede ampliar parcialmente. Si no, hay que seguir esperando. Con dinero propio, hoy no metería un segundo bloque grande en PYPL antes de escuchar el primer mensaje operativo completo del nuevo CEO.

Limitaciones y próximos hitos.

La gran pregunta abierta es sencilla: si el trimestre del 5 de mayo demuestra que el frenazo del branded checkout fue un bache transitorio o la señal de un problema más profundo. Hasta que el

mercado no tenga esa respuesta, el valor seguirá siendo más una tesis de paciencia que una tesis de agresividad.

Fecha de informe 26 de abril de 2026

José Luis Blasco Campos - CEO Líderes Inversores.