



Inteligencia Financiera
Estratégica

Artículo Bursátil

PayPal: ¿Oportunidad de Inversión?

20 de Febrero de 2026

Elaborado por

- Steve Ocampo, CFA – CEO
- Fernando Nuñez – Asistente de Inversiones y Patrimonio



PYPL: Idea Interesante para Analizar

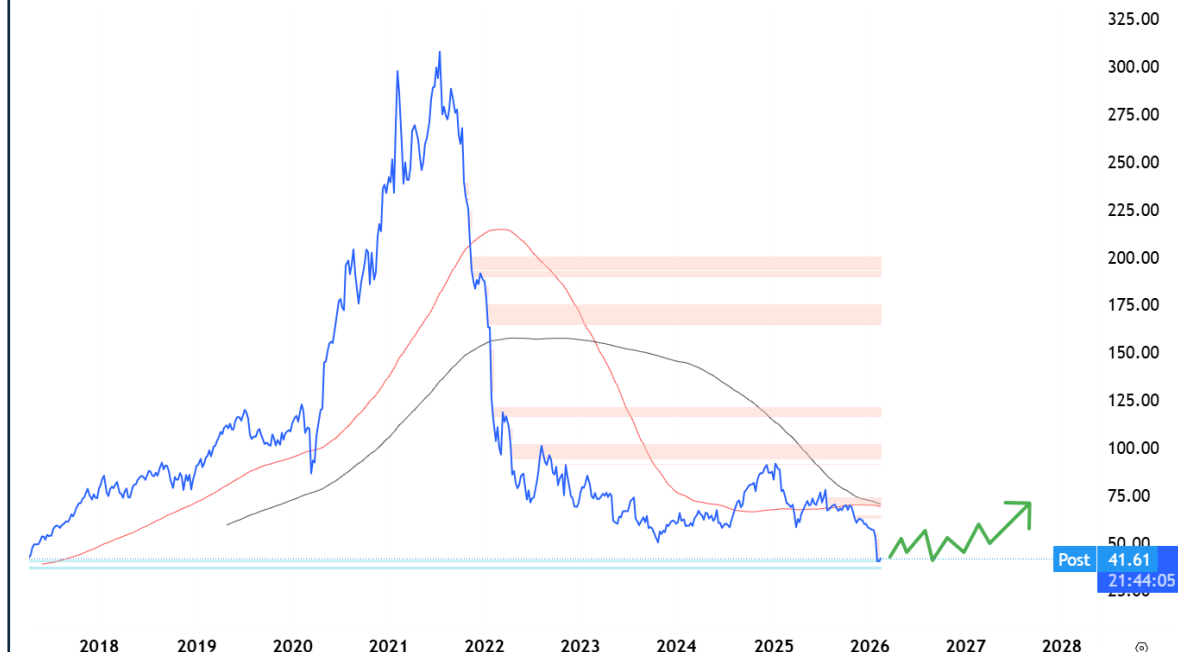
Tras los resultados del 4T 2025, PayPal cayó más de 20%, borrando cerca de \$10,000 millones de valor de mercado en un solo día. La bolsa castigó con fuerza la desaceleración del Branded Checkout, su principal línea de negocio, y un guidance conservador para 2026. El sentimiento volvió a tornarse negativo... ¿o no?

Lo interesante es que la caída no vino acompañada de deterioro financiero. PayPal sigue generando caja, mantiene márgenes sólidos y podría estar subvaluada según sus múltiplos de mercado. El problema no es solvencia, es ejecución, y cuando el problema es ejecución el cambio de liderazgo puede redefinir expectativas.

En marzo, Enrique Lores asumirá la gerencia general con un perfil orientado a eficiencia operativa, disciplina en costos y asignación estratégica de capital. Por otro lado, a nivel técnico, la acción se encuentra en una zona de soporte estructural relevante, lo que refuerza la necesidad de monitorearla activamente ante un posible rebote.

El 1T 2026 será el verdadero catalizador, pues tendremos el primer acercamiento hacia la nueva administración. Para que el escenario de recuperación se active, necesitaremos señales concretas de mejora en disciplina operativa, así como un guidance que establezca expectativas de crecimiento para el resto del año.

Creemos que, si esas condiciones se diesen, podría impulsarse un tramo de recuperación gradual hacia niveles superiores (\$60 - \$70) en el mediano plazo. Hasta entonces, el enfoque no es anticiparse ciegamente, sino monitorear de forma estratégica.



A. RESUMEN DE RESULTADOS 4T 2025

Señales Mixtas de Crecimiento

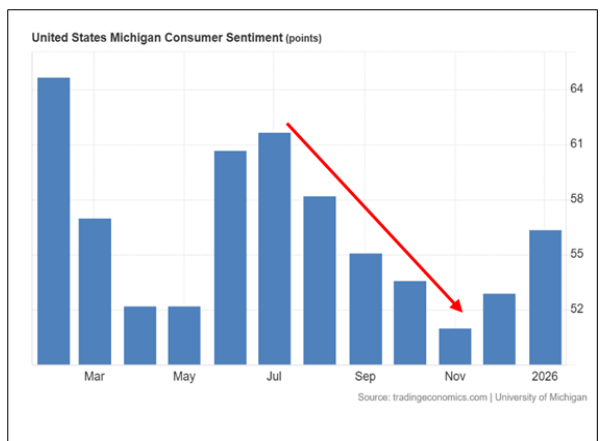
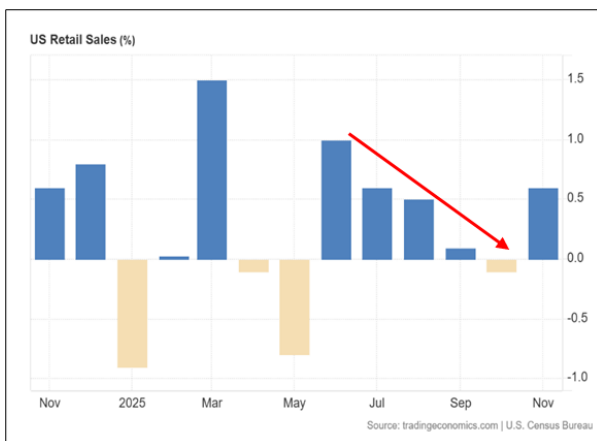
	4Q'24	4Q'25	Y/Y Growth	Expected	Beat/Miss
Total Payment Volume (TPV)	\$ 437,836	\$ 475,135	8.52%		
Net Revenues	\$ 8,366	\$ 8,678	3.73%	\$ 8,790	-1.3%
Transaction Margin (TM\$)	\$ 3,935	\$ 4,034	2.52%		
EPS	\$ 1.19	\$ 1.23	3.36%	\$ 1.29	-4.7%

PayPal reportó crecimiento moderado en ingresos y volumen total de pagos (TPV), aunque por debajo de las expectativas del mercado. No hubo deterioro financiero ni señales de estrés en el balance, el problema fue la calidad del crecimiento.

	4Q'24	4Q'25	% of TPV
Branded Experiences	8.00%	4.00%	33.00%
Venmo	10.00%	13.00%	18.00%
Branded checkout	6.00%	1.00%	31.00%
P2P & other consumer	9.00%	10.00%	26.00%
Payment service provider (PSP)	6.00%	8.00%	43.00%

El Branded Checkout es la línea de mayor margen y donde PayPal captura la decisión final del usuario. Esta desaceleró de 6% a 1%, encendiendo alertas sobre la velocidad del negocio core. En contraste, Venmo aceleró su crecimiento (10% vs 13%), apoyado en mayor uso entre pares y en comercios, mientras que el negocio de proveedor de servicios de pago (PSP) mantiene el mayor volumen de pagos (~43%) con crecimiento sólido. El negocio sigue expandiéndose y mantiene escala, pero la desaceleración del segmento más rentable fue suficiente para recalibrar expectativas.

Desaceleración Retail



El desempeño de Branded Checkout depende en gran medida del retail online, especialmente de bienes discrecionales. Durante presentación de resultados, se hizo hincapié sobre un entorno de consumo más cauteloso durante la segunda mitad de 2025. En este contexto, los consumidores reducen el número de checkouts realizados y priorizan métodos de pago más inmediatos o integrados

Catalizador de Cambio de Liderazgo

Ante la pérdida de dinamismo operativo, el directorio decidió reemplazar a Alex Chriss, quien asumió la gerencia en septiembre de 2023 con el objetivo de acelerar innovación y reforzar competitividad. Si bien la estrategia era conceptualmente correcta, la ejecución fue percibida como lenta y poco disciplinada.

Enrique Lores ocupará la gerencia general desde el 1 de marzo de 2026 con un perfil claramente operativo. En HP consolidó un track record enfocado en eficiencia, reducción de fricciones internas y protección de márgenes en mercados maduros. Su llegada no implica un reinicio estratégico, sino mayor disciplina.

B. RENTABILIDAD, EVOLUCIÓN & VALORIZACIÓN

Modelo de Negocio Rentable

Ratios de Rentabilidad	
Margen Operativo	18.28%
Margen Neto	13.04%
ROA	6.53%
ROE	25.83%

Ratios de Solvencia	
Caja Neta	0.4 B
Deuda/EBITDA	1.19x
Deuda/Equity	49.30%

PayPal mantiene niveles de rentabilidad elevados para una empresa de pagos madura. Un ROE cercano a 26% y un ROA alrededor de 7% reflejan una utilización eficiente del capital, impulsada por márgenes operativos sólidos y un balance poco apalancado.

El margen operativo cercano al 18% y el margen neto alrededor del 13% confirman que la compañía continúa convirtiendo ingresos en beneficios de manera consistente, aun en un entorno más competitivo. Si bien la desaceleración del consumo impacta el Branded Checkout, los negocios unbranded sostienen volumen y estabilidad operativa.

Balance Conservador & Flexibilidad Financiera

El perfil financiero es prudente. La deuda de largo plazo se encuentra prácticamente compensada por la posición de caja, resultando en una caja neta levemente positiva. Una considerable parte del pasivo corresponde a fondos de clientes (recursos operativos transitorios) que no representan riesgo financiero estructural.

Con aproximadamente \$8,000 millones de caja, PayPal mantiene flexibilidad para absorber shocks cíclicos, ejecutar recompras de acciones o invertir en tecnología sin presión externa. No existen indicios de sobreendeudamiento ni tensiones de liquidez.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Revenue (mm)	\$ 17,772	\$ 21,454	\$ 25,371	\$ 27,518	\$ 29,771	\$ 31,797	\$ 33,172
EBITDA (mm)	\$ 3,631	\$ 4,478	\$ 5,600	\$ 5,084	\$ 5,733	\$ 6,022	\$ 6,945
Net Income (mm)	\$ 2,459	\$ 4,202	\$ 4,169	\$ 2,419	\$ 4,246	\$ 4,147	\$ 5,233
Operating Margin	15.30%	15.33%	16.80%	13.94%	16.89%	16.75%	18.28%
Net Margin	13.84%	19.59%	16.43%	8.79%	14.26%	13.04%	15.78%
EPS	2.07	3.54	3.52	2.09	3.84	3.99	5.41
Trailing P/E	52.14	66.01	53.45	33.84	15.96	21.24	10.28
Trailing P/S	7.21	12.92	8.80	3.00	2.29	2.80	1.17

Crecimiento Absoluto, Desaceleración Relativa

Entre 2022 y 2025, la compañía mejoró sus métricas fundamentales. Los ingresos crecieron de aproximadamente \$27,500 millones a más de \$33,000 millones, mientras que el EBITDA y la utilidad neta alcanzaron máximos históricos en 2025.

En contraparte, la tasa de crecimiento se moderó significativamente. En 2021 los ingresos crecían cerca de 18%, mientras que en 2025 el crecimiento fue alrededor de 4%. La empresa es hoy más rentable en términos absolutos, pero menos dinámica.

Evolución de Múltiplos de Mercado

Este cambio en velocidad explica la fuerte compresión de valoración. El P/E trailing pasó de niveles superiores a 50x en 2021 a alrededor de 10x en 2025, mientras que el P/S cayó hacia 1x. El mercado dejó de valorar a PayPal como compañía de alto crecimiento y comenzó a tratarla como negocio maduro cuya creación de valor depende de ejecución y eficiencia. No obstante, este ajuste en múltiplos no responde a un deterioro estructural, sino a una recalibración de expectativas.

C. ANÁLISIS TÉCNICO Y CONTEXTO HISTÓRICO

Gran Corrección 2021-2022



La caída iniciada a fines de 2021 fue estructural. El detonante fue el resultado del 4T 2021, donde el guidance para 2022 dejó mucho que desear. Eso sumado a la salida definitiva de eBay como motor relevante de volumen de pagos, la normalización del comercio electrónico tras el boom pandémico y el giro hawkish de la Reserva Federal, provocó una rotación agresiva fuera de activos de larga duración. Como Fintech de alta beta, PayPal sufrió una compresión de múltiplos más profunda que el promedio del sector tecnológico, llevándola a desplomarse 50%.

Fase Lateral & Pérdida de Momentum

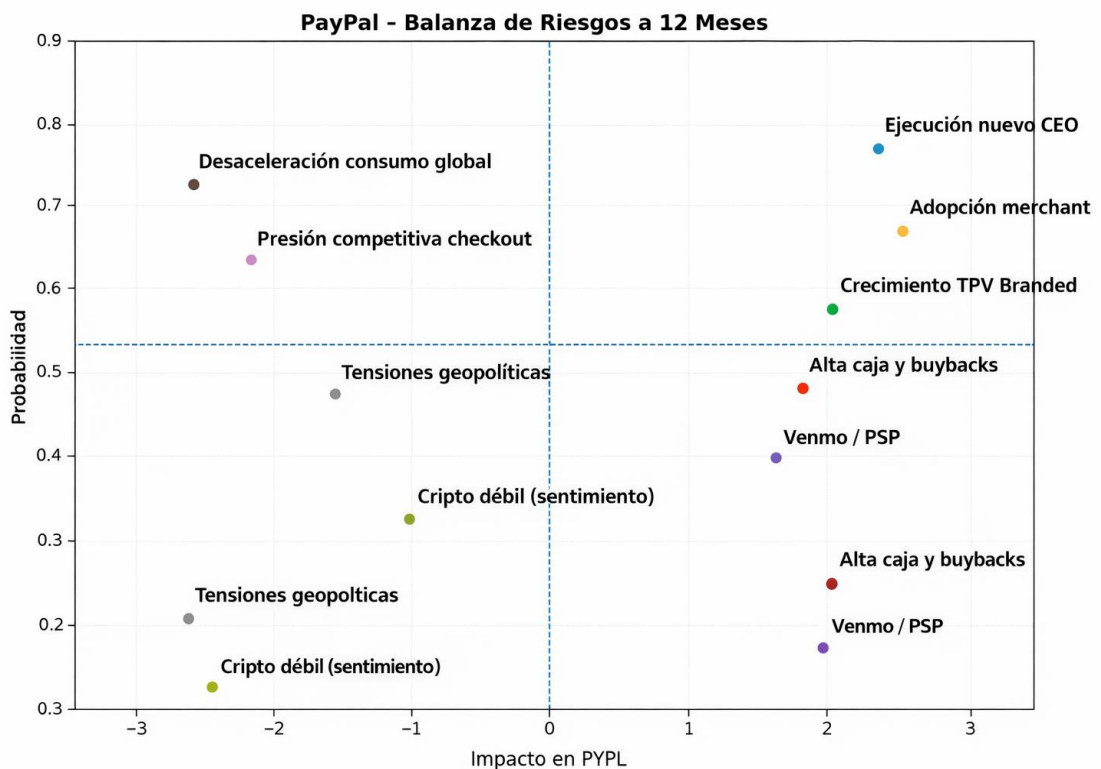
Tras el desplome, el precio entró en una fase lateral prolongada. Los intentos de recuperación bajo la gestión de Alex Chriss no lograron reconstruir una estructura alcista consistente. Técnicamente, las medias móviles de largo plazo han actuado como resistencia dinámica, reflejando un mercado que exige señales claras de re-aceleración operativa antes de revalorar el activo.

El Componente Sentimental de Cripto

La estrategia Pay With Crypto, implementada progresivamente desde 2020 y ampliada en 2025, introdujo un componente adicional de sentimiento. En periodos de entusiasmo cripto, la acción mostró repuntes significativos (incluyendo un tramo de más del 50% hasta inicios de 2025) en línea con el comportamiento del Bitcoin.

Pese a ello, la exposición es mayormente operativa. PayPal no mantiene posiciones estructurales relevantes en Bitcoin en su balance. Técnicamente, el vínculo es narrativo más que financiero, es decir, el impacto es puramente sentimental.

D. BALANZA DE RIESGOS Y ESCENARIO 2026



Catalizadores Positivos

El principal catalizador es el cambio de CEO. La llegada de Lores no implica un giro estratégico radical, sino mayor foco en ejecución, disciplina operativa y priorización

de recursos. El hecho de que haya participado en la definición del plan reduce el riesgo de interrupción y acorta el período de adaptación. Si la nueva gestión logra mejorar conversión en Branded Checkout, acelerar despliegues y reforzar eficiencia, el mercado podría comenzar a descontar una estabilización del negocio core.

A ello se suma una estructura financiera sólida con generación consistente de caja, baja deuda neta y capacidad para sostener recompras e inversiones. Negocios como Venmo y PSP continúan creciendo, lo que reduce la dependencia del Branded.

Además, un incremento en la confianza del consumidor o señales de estabilización del consumo online podrían actuar como catalizadores adicionales vía expectativas.

Riesgos Principales

Desaceleración del Consumo	Especialmente en bienes discrecionales y retail online, donde el Branded Checkout tiene exposición. Una menor frecuencia de transacciones impacta directamente a este segmento.
Entorno Competitivo Intensificándose	Apple Pay y Google Pay ofrecen procesos de pago cada vez más integrados y con fricciones menores. Si PayPal no logra diferenciarse, la presión sobre el volumen de pagos y márgenes podría extenderse.
Shocks Macroeconómicos	Una postura monetaria más restrictiva o la debilidad prolongada de criptomercados podría afectar el sentimiento hacia el sector Fintech.

E. NUESTRO ESCENARIO PARA 2026




En el escenario base, PayPal mantiene estabilidad financiera, crecimiento moderado y márgenes contenidos, mientras el mercado espera evidencia concreta de mejora en ejecución bajo la nueva administración. En este contexto, el activo tendería a moverse en rangos con sesgo al alza en los próximos meses. Incluso, si el 1T 2026 muestra avances tangibles en operaciones y guidance, se podría habilitar una expansión moderada de múltiplos y un tramo de recuperación adicional en el mediano plazo.

En suma, no observamos señales de deterioro financiero que justifiquen una postura alarmista. El cambio de liderazgo introduce un sesgo potencialmente positivo desde el punto de vista operativo y gran parte del ajuste estructural ya fue descontado por el mercado en los últimos años. Nuestra visión a 12 meses es cauta-constructiva: **PayPal no es una apuesta inmediata de alto crecimiento, pero sí tenemos la convicción de que, con la narrativa actual mencionada, es una oportunidad de alto interés para profundizar el análisis de largo plazo.**



Inteligencia Financiera Estratégica

Esta comunicación se proporciona únicamente con fines informativos. Esta comunicación ha sido preparada sobre la base de información, incluyendo precios de mercado, datos y otra información, de fuentes consideradas fiables, pero **S4 CONSULTORIA** no garantiza su integridad o exactitud, excepto con respecto a cualquier revelación relativa a **S4 CONSULTORIA** sus filiales y la participación de un analista en cualquier empresa (o valor, otro producto financiero u otra clase de activo) que pueda ser objeto de esta comunicación. Todas las opiniones y estimaciones constituyen nuestro juicio a la fecha de este material y están sujetas a cambios sin previo aviso. Las rentabilidades pasadas no son indicativas de resultados futuros. Esta comunicación no pretende ser una oferta o solicitud de compra o venta de ningún instrumento financiero. Las opiniones y recomendaciones aquí contenidas no tienen en cuenta las circunstancias, objetivos o necesidades individuales de los clientes y no pretenden ser recomendaciones de valores, instrumentos financieros o estrategias particulares para clientes concretos. Usted debe tomar sus propias decisiones independientes en relación con los valores, instrumentos financieros o estrategias mencionados o relacionados con la información aquí contenida. Es posible que se ofrezcan actualizaciones periódicas sobre empresas, emisores o sectores en función de acontecimientos o anuncios específicos, condiciones del mercado o cualquier otra información disponible públicamente. No obstante, **S4 CONSULTORIA** puede tener restringida la actualización de la información contenida en esta comunicación por motivos normativos o de otro tipo. Esta comunicación no puede ser redistribuida o retransmitida, en su totalidad o en parte, o en cualquier forma o manera, sin el consentimiento expreso y por escrito de **S4 CONSULTORIA**. Queda prohibido cualquier uso o divulgación no autorizados. La recepción de esta información constituye su acuerdo de no redistribuir o retransmitir el contenido y la información contenida en esta comunicación sin antes obtener el permiso expreso de un representante de **S4 CONSULTORIA**.

 contacto@s4consultoria.pe
 Av. del Pinar 106, Santiago de Surco 15038
 +51 1 395 8013

Síguenos en nuestras Redes!



@s4consultoria