Broadridge Financial Solutions

BR · Revisión v6 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 25/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 183.30 USD

Publicación en la web: 29/10/2026 · Revisión editorial: 29/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.70/10
Oportunidad:	7.90/10
NOTA FINAL:	8.20/10

Compra selectiva

Riesgo: Medio

Compra selectiva a 183,30 USD. La infraestructura crítica y los contratos recurrentes sustentan caja; el precio ofrece una entrada razonable, condicionada a que la digitalización conserve las comisiones y no confundir plusvalías de criptoactivos con crecimiento operativo.

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

Gobernanza y procesamiento financiero son servicios integrados en los sistemas del cliente: sustituirlos implica migración, cumplimiento y riesgo operativo. La retención del 98% indicada en el informe apoya esta ventaja, aunque no convierte todas las ventas en suscripciones ni garantiza tarifas perpetuas.

FY2026 termina en junio: las ventas incluyen distribución postal de bajo margen. El crecimiento del beneficio contable incorpora ganancias de activos digitales; que BPA GAAP y ajustado coincidan en 9,60 USD es una coincidencia de ajustes contrapuestos, no ausencia de partidas extraordinarias. La comparación pertinente exige separar actividad, inversiones y costes recurrentes.

El puente anual es CFO 1.345,6 menos capex físico 67,2 y software capitalizado 45,4 = 1.233,0 MUSD. Restar SBC 93,9 como coste económico deja 1.139,1 MUSD. CFO ya revierte 231,4 MUSD de revalorizaciones digitales: restarlos otra vez duplicaría el ajuste. Es proxy de un ejercicio, no distribución garantizada ni caja sin impuestos/circulante.

El crecimiento necesita software, implantaciones y adquisiciones: mantengo toda la inversión orgánica. Los 282,7 MUSD de compras y 56,7 de otras inversiones quedan fuera del FCF, compitiendo con dividendos 443,5 y recompras 603,7. Una autorización de 1.500 MUSD no es caja creada. El aumento de actividad tokenizada sólo vale si produce ingresos y beneficio incremental; no capitalizo volumen de liquidación como ventas.

Valoración y exigencias del precio

A la capitalización aproximada del original de 20.700 MUSD, la caja económica histórica de 1.139,1 MUSD supone 5,5%. Los 183,30 USD equivalen a unas 17,2 veces el consenso de BPA ajustado 10,69: es previsión, no beneficio asegurado. El valor razonable del proveedor no se adopta como valoración propia.

Sensibilidad nominal a cinco años, hasta octubre de 2031: partir de 1.139,1 MUSD y crecer 8% anual produce unos 1.674 MUSD en el quinto año; 20 veces esa caja más las cinco distribuciones anuales suma aproximadamente 40.700 MUSD. Con 5% y 15 veces, unos 28.400 MUSD. Supone gasto orgánico financiado, acciones constantes y principal refinanciado; adquisiciones incrementales, mayores reservas o amortización reducen el resultado. No añado de nuevo recompras ni efectivo inicial. Son escenarios de riqueza futura, sin descuento, probabilidades o valor intrínseco certificado.

Empresa 8,7 reconoce integración, costes de cambio y caja, limitada por regulación, ciberseguridad y asignación de capital. Oportunidad 7,9 reconoce rendimiento inicial y crecimiento plausible, con menor margen si se comprimen tarifas o aumenta inversión. Final 8,2 justifica compra selectiva; no es una media. Apple y Microsoft del comparador no son sustitutos homogéneos de servicios de representación y procesamiento.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento contrario es que entrega electrónica o gobierno nativo de activos tokenizados cambien las tarifas, mientras el EBITDA pierde ingresos por eventos. El mejor argumento a favor es que la complejidad refuerce al proveedor instalado. Exijo retención y conversión de nuevos contratos en caja: un gran volumen procesado sin monetización no resuelve la objeción.

La deuda de 3.520 MUSD y el efectivo de 402,9 MUSD son fotografía de junio, no balance actualizado a octubre. No certifico todo el calendario contractual ni holgura de covenants. Integraciones, exposiciones digitales y concentración en grandes entidades pueden absorber caja. Intereses, impuestos y circulante están dentro de CFO; no se vuelven a descontar como si el puente fuera EBITDA.

Conclusión y justificación de las notas

Compra selectiva: negocio de calidad con caja demostrada y entrada razonable, sin asumir que la subida de activos digitales se repita. La posición debe admitir deterioro regulatorio o un año de menor conversión.

¿Qué debe ocurrir? Renovar contratos y financiar crecimiento manteniendo caja después de software y SBC. ¿Qué rompe la tesis? Pérdida sostenida de tarifas/retención o compras que sustituyan caja orgánica por deuda. La evolución de comisiones pesa más que titulares de IA.

¿Qué compensa el precio? Una rentabilidad inicial próxima al 5,5% antes de crecimiento ofrece soporte, pero el escenario conservador deja menos ventaja. Revisar tras resultados y financiación; no hay venta automática por dejar de ser compra. Fuentes: original privado de 25/10 y resultados oficiales de 04/08/2026, tablas de caja y reconciliaciones. No afirmo revisar todos los contratos o informes históricos.

Qué vigilamos

• Mantener retención y crecimiento orgánico con caja después de software, SBC y circulante; verificar la moderación de ingresos por eventos.

• Revisar si nuevas reglas reducen comisiones o si adquisiciones y deuda absorben el rendimiento inicial.

Fuentes y alcance

Authorized BR original PDF, all 11 pages read; financial classifications checked against issuer | 2026-10-25 | original-cutoff

www.broadridge-ir.com · default.aspx | 2026-08-04 | original-cutoff

Author five-year nominal equity cash sensitivity; not issuer forecast or discounted fair value | 2026-10-29 | analyst-assumption

Broadridge Financial Solutions

BR · v6 · Report 25/10/2026 · Reference 183.30 USD

Company 8.70/10 | Opportunity 7.90/10 | Overall 8.20/10

Selective buy

Risk: Medium

Selective buy at USD 183.30. Critical infrastructure and recurring contracts support cash generation. Entry is reasonable provided digitization preserves fees and digital-asset gains are separated from operating growth.

Business, developments and cash

Governance and financial processing are embedded in client systems: replacement involves migration, compliance and operating risk. The report's 98% retention supports switching costs without making every sale a subscription or guaranteeing permanent fees.

FY2026 ends in June and includes low-margin postal distribution. Accounting profit growth includes digital-asset gains. Equal GAAP and adjusted EPS of USD 9.60 reflects offsetting adjustments, not the absence of exceptional items. Operations, investments and recurring costs must be distinguished.

Annual cash bridge: CFO 1,345.6 less physical capex 67.2 and capitalized software 45.4 = USD 1,233.0m. Charging SBC 93.9 leaves USD 1,139.1m as an economic proxy. CFO already reverses USD 231.4m of digital revaluations; subtracting them again double counts. One year's cash is not a guaranteed distribution or free of tax and working-capital effects.

Growth requires software, implementations and acquisitions; all organic spending is retained. Acquisitions of USD 282.7m and other investing of 56.7 sit outside FCF and compete with dividends of 443.5 and buybacks of 603.7. A USD 1.5bn authorization creates no cash. Tokenized settlement volume matters only if it becomes incremental revenue and profit.

Valuation and price expectations

Against the original's approximate USD 20.7bn capitalization, historical economic cash yields 5.5%. USD 183.30 is roughly 17.2 times consensus adjusted EPS of 10.69, a forecast rather than secured earnings. The provider's fair value is not adopted as our valuation.

Five-year nominal sensitivity to October 2031: USD 1,139.1m initial cash growing 8% annually reaches about USD 1,674m in year five. A 20-times terminal multiple plus five annual distributions gives roughly USD 40.7bn of future wealth. At 5% and 15 times, approximately USD 28.4bn. This assumes funded organic investment, constant shares and refinanced principal; incremental acquisitions, reserves or debt repayment reduce it. Initial cash and buybacks are not added again. These are future-wealth assumptions, without discounting, probabilities or certified intrinsic value.

Company 8.7 recognizes embedded systems, switching costs and cash, constrained by regulation, cyber risk and allocation. Opportunity 7.9 reflects initial yield and plausible growth, with less room if fees compress or spending rises. Overall 8.2 supports selective buying, not an arithmetic average. Apple and Microsoft are not homogeneous proxy-processing comparables.

Risks and monitoring

The strongest objection is that electronic delivery or native tokenized governance changes fees while event revenue declines. The strongest favorable case is that complexity strengthens the incumbent. Require retention and conversion of new contracts into cash; settlement volume without monetization does not answer the objection.

Debt of USD 3,520m and cash of 402.9m are June snapshots, not an October balance sheet. Full contractual maturities and covenant headroom are not certified. Integrations, digital exposures and large-client concentration can absorb cash. Interest, tax and working capital are already within CFO and are not subtracted again as though the bridge started from EBITDA.

Conclusion and independent score judgments

Selective buy: a quality business with demonstrated cash and a reasonable entry, without assuming repeated digital-asset appreciation. Allow for regulatory deterioration or a weaker conversion year.

What must happen? Renew contracts and fund growth while retaining cash after software and SBC. What breaks the thesis? Sustained erosion in fees/retention or acquisitions replacing organic cash with debt. Fee economics matter more than AI headlines.

What compensates for the price? An initial yield near 5.5% offers support before growth, although the conservative case leaves less advantage. Review results and financing; losing buy status does not automatically require a sale. Sources: private original dated October 25 and official August 4, 2026 results, cash tables and reconciliations. Full contracts and all historical reports were not reread.

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.