Consensus Cloud Solutions

CCSI · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 25/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 37.50 USD

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

Empresa:	7.20/10
Oportunidad:	7.60/10
NOTA FINAL:	7.40/10

Compra selectiva

Riesgo: Alto

Compra selectiva. Caja y precio ofrecen soporte si corporativo compensa SOHO y la expansión se financia sin comprometer deuda.

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

El fax digital regulado tiene integración, confianza y hábitos que frenan sustitución; no es una plataforma sin riesgo tecnológico. El negocio corporativo crece mientras SOHO decrece. La duración de esa coexistencia y la capacidad de vender interoperabilidad importan más que llamar IA a un producto.

Q2 genera 91,4 MUSD de ventas y 60,5 corporativos; la retención neta 103,1% indica expansión moderada, no crecimiento exponencial. El beneficio incluye 5,3 MUSD de revalorización no cobrada de una inversión; no la convierto en caja ni perpetúo ese resultado.

H1: CFO 79,094 menos capex 15,183 y SBC 10,024 = 53,887 MUSD económicos antes de M&A y amortizaciones de principal. CFO ya revierte la ganancia 5,3; alquileres operativos, interés e impuestos están incluidos. No se resta la plusvalía otra vez ni se añade recompra como renta adicional. La gestión de cobros y calendario fiscal limitan anualizar el semestre.

La expansión sanitaria necesita desarrollo, integración y contratación antes de ingresos materiales. Mantengo capex íntegro y SBC; la compra de negocios 2,355 MUSD y de inversiones 1,5 quedan fuera de ese puente y compiten con deuda/recompras. Un permiso de recompra de 200 MUSD no financia simultáneamente todas esas necesidades.

Valoración y exigencias del precio

A 37,50 USD y capitalización aproximada de 686,6 MUSD, el consenso ajustado 6,10 implica 6,15 veces, pero excluye SBC y otros conceptos. La expectativa de FCF cercana a 106 MUSD del comentario del original no se toma como caja propia certificada; después de remuneración accionarial y financiación queda menos.

Exigencia: 10% de caja económica anual requiere 68,7 MUSD. Un supuesto propio de 85 MUSD después de inversión orgánica y SBC ofrece 12,4% inicial, pero no es guía: debe sostenerse pese a SOHO y financiar principal o renovarlo. A cinco-diez años la tesis necesita que corporativo compense declive y el nuevo producto gane sin adquisiciones permanentes. No asigno terminal, TIR o valor puntual sin calendario completo.

Empresa 7,2 reconoce integración regulada y márgenes, limitada por obsolescencia y deuda. Oportunidad 7,6 reconoce precio y caja demostrada, condicionada a una duración suficiente y disciplina de deuda. Final 7,4: compra selectiva, sin media. DocuSign y Kaltura tienen productos, crecimiento y estructura de capital diferentes; no trasladar sus múltiplos.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento contrario es que el mercado del fax se extinga más deprisa que la interoperabilidad crece, dejando una deuda grande sobre caja decreciente. La mejor defensa son retención corporativa y uso regulado. Lo comprobaría con crecimiento orgánico y caja tras todo gasto, no con ingresos de 2028 aún esperados.

En junio la deuda financiera contable suma 555,294 MUSD y el efectivo 98,901; el 565,9 del proveedor incluye otra clasificación. Es foto histórica, no balance actual. La caja anual no queda toda libre: hay principal corriente, refinanciación y coste de compra anticipada de bonos. No confundo no rescatable a par con imposibilidad de reducir deuda; no certifico todos los covenants o vencimientos. La inversión sanitaria puede retrasar retornos.

Conclusión y justificación de las notas

Compra selectiva a 37,50 USD, admitiendo riesgo de negocio residual y de deuda. La caja y el precio ofrecen soporte, pero la tesis no requiere asumir que toda la transición ya está resuelta.

¿Qué debe ocurrir? Corporativo debe compensar SOHO y financiar producto, SBC y deuda con caja ordinaria. ¿Qué rompe la tesis? Contracción más rápida, caja inflada por cobros puntuales o recompras que comprometan refinanciación.

¿Compensa el precio? Sí para una entrada selectiva si conserva caja económica próxima al supuesto; no para ignorar la estructura financiera. Revisar conversión y balance en cada cierre durante cinco-diez años. Original completo de 25/10 y resultados oficiales de 06/08/2026; contratos y todos los informes históricos no releídos íntegramente.

Qué vigilamos

- Sostener caja tras capex y SBC, con corporativo compensando SOHO sin revalorizaciones como caja.
- Priorizar refinanciación viable y retornos de producto sobre recompras sin cobertura.

Fuentes y alcance

Authorized original CCSI all10pages read | 2026-10-25 | original-cutoff

investor.consensus.com · default.aspx | 2026-08-06 | original-cutoff

Own85m cash hurdle sensitivity, not issuer forecast | 2026-10-29 | analyst-assumption

Consensus Cloud Solutions

CCSI · v3 · Report 25/10/2026 · Reference 37.50 USD

Company 7.20/10 | Opportunity 7.60/10 | Overall 7.40/10

Selective buy

Risk: High

Selective buy. Cash and price offer support if corporate offsets SOHO and expansion is funded without compromising debt.

Business, developments and cash

Regulated digital fax has integration, trust and habits that impede substitution, without eliminating technology risk. Corporate growth coexists with SOHO decline. Duration and monetization of interoperability matter more than AI branding.

Q2 revenue is USD 91.4m, including 60.5m corporate; 103.1% net retention indicates moderate expansion. Earnings include an uncollected USD 5.3m investment revaluation, which is neither cash nor perpetual profit.

H1 CFO 79.094 less capex 15.183 and SBC 10.024 = USD 53.887m economic cash before M&A and debt principal. CFO already reverses the 5.3m gain and includes operating rents, interest and taxes. Neither the gain is deducted twice nor buybacks added as extra income. Collection/tax timing limits annualization.

Healthcare expansion requires development, integration and hiring before material revenue. Full capex and SBC remain charged. Acquisitions of USD 2.355m and investments of 1.5m sit outside the bridge and compete with debt/buybacks. A USD 200m authorization cannot simultaneously fund all needs.

Valuation and price expectations

At USD 37.50 and roughly USD 686.6m equity value, adjusted consensus EPS 6.10 implies 6.15 times but excludes SBC and other items. The original commentary's roughly USD 106m FCF expectation is not certified owner cash; equity compensation and financing reduce it.

A 10% annual economic cash hurdle requires USD 68.7m. An own assumption of USD 85m after organic spending/SBC yields 12.4% initially, but is not guidance and must survive SOHO decline while funding or refinancing principal. The five-to-ten-year case needs corporate growth to offset decline without perpetual acquisitions. No terminal value, IRR or point fair value is assigned without complete funding timing.

Company 7.2 recognizes regulated integration and margins, constrained by obsolescence and leverage. Opportunity 7.6 recognizes price and demonstrated cash, conditional on duration and debt discipline. Overall 7.4 supports selective buying, not an average. DocuSign and Kaltura have different products, growth and capital structures.

Risks and monitoring

The strongest objection is fax declining faster than interoperability grows, leaving substantial debt on shrinking cash. Corporate retention and regulated usage are the strongest defense. Organic growth and cash after all spending would validate it, rather than expected 2028 revenue alone.

June financial debt carrying value totals USD 555.294m and cash 98.901m; provider 565.9m uses another classification. These are historical, not current balances. Annual cash is not fully free: current principal, refinancing and early bond-retirement costs matter. Not callable at par is not an inability to reduce debt. Full covenants/maturities are not certified; healthcare investment can delay returns.

Conclusion and independent score judgments

Selective buy at USD 37.50 with residual-business and leverage risk. Cash and price offer support without assuming the transition is already solved.

What must happen? Corporate must offset SOHO and fund products, SBC and debt with ordinary cash. What breaks the thesis? Faster contraction, cash flattered by temporary collections or buybacks compromising refinancing.

Does price compensate? For selective entry if economic cash remains close to the assumption, with financing constraints respected. Review conversion and debt at every close over five-to-ten years. Complete October 25 original and official August 6, 2026 results reviewed; 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.