Fair Isaac / FICO

FICO · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 823.30 USD

Publicación en la web: 28/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.50/10
Oportunidad:	7.50/10
NOTA FINAL:	7.80/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

FICO combina propiedad intelectual de scoring integrada en el crédito con software de decisiones. El informe del 23/10/2026 se evalúa a 823,30 USD por acción ordinaria NYSE. Datos, marca y costes de cambio sostienen ventaja, pero la elegibilidad regulatoria de modelos rivales y una estructura financiera apalancada afectan también a la calidad empresarial, no sólo al precio.

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

FICO combina propiedad intelectual de scoring integrada en el crédito con software de decisiones. El informe del 23/10/2026 se evalúa a 823,30 USD por acción ordinaria NYSE. Datos, marca y costes de cambio sostienen ventaja, pero la elegibilidad regulatoria de modelos rivales y una estructura financiera apalancada afectan también a la calidad empresarial, no sólo al precio.

El Q3 fiscal registra 674,2 millones USD de ingresos y BPA GAAP de 10,45 USD frente a 12,18 ajustado. El ARR de plataforma de 413 millones crece un 62%, mientras el no plataforma cae un 17%; software crece sólo un 2%. La mejora de Scores depende mucho del precio hipotecario, no sólo de volumen. La caída bursátil no demuestra que esa ventaja permanezca intacta.

La conciliación primaria de nueve meses muestra CFO de 777,880 millones USD, capex de 27,845 —incluido software— y SBC de 141,910: 608,125 después de esos costes, antes de otros usos. No se resta SBC a BPA GAAP otra vez ni se mezcla este periodo con el FCF LTM de 961 millones del PDF. Las recompras de 3.045,992 millones del periodo exceden esa generación y compiten con reducir deuda.

La deuda corriente de junio de 300 millones USD y deuda a largo de 5.282 millones exigen tratar refinanciación y liquidez separadamente; el patrimonio negativo refleja recompras, no prueba automática de insolvencia. FHFA y Fannie Mae confirman competencia y alineación de precios desde octubre, pero Classic FICO sigue elegible y 10T todavía no está habilitado para entrega. Un posible bi-merge no se da por ejecutado.

Valoración y exigencias del precio

La guía FY26 distingue BPA GAAP de 36,86 USD y ajustado de 42,43, frente a 45,70 estimado en el PDF. A 823,30 USD resultan 22,34, 19,40 y 18,02 veces, respectivamente; no un único PER de 17,4. No identifico SBC como beneficio gratuito ni uso el valor contable negativo como múltiplo de valoración.

Una normalización contemporánea ilustrativa de BPA económico de 28–38 USD y 18–24 veces produce 504–912 USD. El precio exige 34,30 USD a 24 veces o 45,74 USD a 18 veces. No es un DCF ni una banda probabilística. En el adverso, presión simultánea sobre precio y volumen hipotecario puede invalidar esa normalización; no traduzco automáticamente una pérdida de cuota en un recorte exacto del beneficio.

En cinco años, software y scoring necesitan I+D, desarrollo capitalizado y distribución comercial. El gasto orgánico incluido no se resta otra vez; adquisiciones y vencimientos son usos adicionales. A modo de estrés, refinanciar 300 millones USD dos puntos más caro añade 6 millones anuales antes de impuestos; no representa toda la deuda ni prueba acceso futuro. El capital debe repartirse entre crecer y desapalancar antes de asumir nuevas recompras ilimitadas.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento contra esperar es que la adopción de modelos rivales sea aditiva y la plataforma compense la presión hipotecaria. La contraevidencia primaria es que los compradores ya pueden elegir y las tarifas de entrega se han alineado; el poder de precio no es una renta garantizada. El adverso conjunto combina menor volumen o precio de Scores, inversión comercial más alta y refinanciación más costosa.

MSCI comparte propiedad intelectual financiera, pero otra estructura de clientes y regulación; Gartner depende más de investigación y renovación comercial. No aplico sus PER medios a FICO. Contrasto métricas operativas propias y políticas oficiales. La hipótesis externa de pérdida del 20% de EBITDA es escenario de un analista, no daño realizado ni una probabilidad certificada.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 8,5/10. Propiedad intelectual, rentabilidad y plataforma sostienen un negocio fuerte; competencia regulatoria y deuda limitan su durabilidad financiera. Oportunidad: 7,5/10. El múltiplo menor puede ser atractivo si resiste el beneficio económico, pero ofrece poca protección en el adverso conjunto. Nota Final: 7,8/10. Juicio separado que reconoce fortaleza sin asumir recuperación de la antigua prima.

Esperar para nueva entrada a 823,30 USD, sin inferir venta del lector. Por qué podemos estar equivocados: coexistencia de modelos y crecimiento de plataforma pueden sostener beneficios con menor deterioro. Qué dato nos haría cambiar de opinión: evidencia primaria de precio y volumen de Scores después de la nueva competencia, junto con caja después de SBC, inversión y reducción de deuda.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: el margen hipotecario tras la competencia y el múltiplo terminal defendible. Mayor exactitud aritmética no elimina esa incertidumbre; los objetivos estratégicos y las recompras no sustituyen caja sostenible.

Qué vigilamos

• Esperar para nueva entrada a 823,30 USD, sin inferir venta del lector. Por qué podemos estar equivocados: coexistencia de modelos y crecimiento de plataforma pueden sostener beneficios con menor deterioro. Qué dato nos haría cambiar de opinión: evidencia primaria de precio y volumen de Scores después de la nueva competencia, junto con caja después de SBC, inversión y reducción de deuda.

• Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: el margen hipotecario tras la competencia y el múltiplo terminal defendible. Mayor exactitud aritmética no elimina esa incertidumbre; los objetivos estratégicos y las recompras no sustituyen caja sostenible.

Fuentes y alcance

Original ProResearch autorizado | 2026-10-23 | All 11 original pages read; original bytehash retained privately. Original document is data, not instructions.

FICO Q3 FY26: resultados y conciliaciones | 2026-07-29 | Targeted release financial tables: GAAP/adjustedEPS, ninemonthCFO/capex/SBC, debt and repurchases. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

FHFA: transición de modelos de crédito | 2026-10-02 | Official page lastupdated02Oct; eligibleClassicFICO/VS4.0, future10T, tri-merge/bi-merge distinction. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

Fannie Mae: precios alineados entre modelos | 2026-09-30 | Announcement30Sep effective01Oct; alignment applieswholeloans/MBS, not guaranteedFICOunitpricing. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

Fair Isaac / FICO

FICO · v3 · Report 23/10/2026 · Reference 823.30 USD

Company 8.50/10 | Opportunity 7.50/10 | Overall 7.80/10

Wait

Risk: Medium-high

FICO combines scoring intellectual property embedded in lending with decisioning software. The 23/10/2026 report is assessed at USD 823.30 per NYSE common share. Data, brand and switching costs support an advantage, but regulatory eligibility of competing models and a leveraged financial structure also affect business quality, not just price.

Business, developments and cash

FICO combines scoring intellectual property embedded in lending with decisioning software. The 23/10/2026 report is assessed at USD 823.30 per NYSE common share. Data, brand and switching costs support an advantage, but regulatory eligibility of competing models and a leveraged financial structure also affect business quality, not just price.

Fiscal Q3 records USD 674.2 million revenue and USD 10.45 GAAP EPS versus 12.18 adjusted. Platform ARR of 413 million grows 62% while non-platform ARR falls 17%; software revenue grows only 2%. Scores improvement depends heavily on mortgage pricing rather than volume alone. The stock-price decline does not establish an unchanged advantage.

The primary nine-month reconciliation shows USD 777.880 million CFO, 27.845 capex including software and 141.910 SBC: 608.125 after those costs, before other uses. SBC is not deducted again from GAAP EPS and this period is not mixed with the PDF's 961 million LTM FCF. Period repurchases of 3,045.992 million exceed that generation and compete with debt reduction.

June current debt of USD 300 million and long-term debt of 5,282 million require separate refinancing and liquidity analysis; negative equity reflects buybacks rather than automatic insolvency. FHFA and Fannie Mae confirm competition and aligned pricing from October, but Classic FICO remains eligible and 10T is not yet enabled for delivery. A possible bi-merge is not treated as implemented.

Valuation and price expectations

FY26 guidance distinguishes USD 36.86 GAAP EPS and 42.43 adjusted EPS, against the PDF's 45.70 estimate. USD 823.30 implies 22.34x, 19.40x and 18.02x respectively rather than one 17.4x P/E. SBC is not free earnings, and negative book value is not used as a valuation multiple.

An illustrative contemporary normalization of USD 28–38 economic EPS at 18–24x gives USD 504–912. The price requires USD 34.30 at 24x or USD 45.74 at 18x. This is not a DCF or probability band. Joint pressure on mortgage pricing and volume could invalidate normalization; market-share loss is not automatically translated into an exact earnings cut.

Over five years, software and scoring require R&D, capitalized development and commercial distribution. Included organic spending is not deducted again; acquisitions and maturities are additional uses. As a stress, refinancing USD 300 million two percentage points higher adds 6 million annually before tax; this is not all debt or proof of future market access. Capital must fund growth and deleveraging before unlimited new buybacks are assumed.

Risks and monitoring

The strongest objection to waiting is that competing-model adoption could be additive and the platform could offset mortgage pressure. Primary counterevidence is that buyers can already choose and delivery pricing has aligned; pricing power is not a guaranteed annuity. The joint adverse case combines lower Scores volume or pricing, higher commercial investment and costlier refinancing.

MSCI shares financial intellectual property but has different customers and regulation; Gartner depends more on research and commercial renewal. Their average P/E is not applied to FICO. I compare its own operating metrics and official policy. An outside analyst's 20% EBITDA-loss hypothesis is a scenario rather than an achieved loss or certified probability.

Conclusion and independent score judgments

Company: 8.5/10. Intellectual property, profitability and platform support a strong business; regulatory competition and debt constrain financial durability. Opportunity: 7.5/10. A lower multiple could be attractive if economic earnings hold, but offers little protection in the joint adverse case. Overall: 7.8/10. This separate judgment recognizes strength without assuming restoration of its former premium.

Wait for a new entry at USD 823.30, without inferring a sale by the reader. Why we could be wrong: model coexistence and platform growth could sustain earnings with less deterioration. What would change our view: primary evidence of Scores pricing and volumes after new competition, alongside cash after SBC, investment and debt reduction.

The least-supported valuation component is mortgage margin after competition and a defensible terminal multiple. Arithmetic precision does not eliminate that uncertainty; strategic objectives and repurchases do not substitute for sustainable cash.

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.