Fiserv

FISV · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 29/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 47.90 USD

Publicación en la web: 02/11/2026 · Revisión editorial: 02/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	7.60/10
Oportunidad:	7.90/10
NOTA FINAL:	7.70/10

Esperar estabilización: múltiplo bajo, recuperación sin demostrar

Riesgo: Alto

La recurrencia y Clover conservan valor, pero el deterioro orgánico y la rebaja de guía impiden tratar 6,6x como ganga automática. La caja ajustada añade pagos reales de transformación; para el accionista importan después de inversión y remuneración.

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

Fiserv no es FIS. Su infraestructura bancaria y de comercios, Clover y servicios recurrentes crean costes de cambio; la recurrencia no garantiza poder de precio ni evita pérdida de clientes. El volumen procesado no es ingreso ni caja atribuible.

El original muestra Q2 BPA ajustado 1,84 USD frente 1,17GAAP y una rebaja de guía anual a 7,20-7,40. Ingresos GAAP 5.292 millones y ajustados 4.963 excluyen partidas de paso distintas; no mezclar bases. La caída orgánica 5% y Financial Solutions 8% son deterioro operativo, no sólo volatilidad del precio.

Puente de caja H1, millones USD: CFO 2.082 menos capex 956=1.126; las distribuciones de afiliadas en inversión añaden 8, hasta 1.134. El FCF ajustado 1.360 añade 122 de integración/despidos y 159 de transformación y resta 55 de impuestos. Esos pagos reales no desaparecen para el propietario; descontando SBC 235 a la base 1.134 resulta 899 antes de otras normalizaciones y compromisos. No se cobra de nuevo por dilución el mismo coste.

Crecimiento financiado: el capex ya incluye software e intangibles; no se resta dos veces. Los 100 millones incrementales de tecnología citados por el original y el programa de transformación tienen que generar retención y caja, no sólo ahorros anunciados. No financio una recuperación repartiendo antes toda la caja.

Balance y derechos: deuda bruta del proveedor 28.034 millones USD no equivale a deuda neta y los fondos de liquidación de clientes no son excedente corporativo. La primaria distingue recompra de acciones de sólo 100 millones en Q2 de la oferta de deuda por 1.410 millones de principal aceptado; no presento 2.600 millones como recompra de acciones.

Valoración y exigencias del precio

A 47,90 USD, consenso ajustado 7,24 implica 6,62x y BPA GAAP LTM5,22 implica 9,18x. El EPS Actual 8,64 de cabecera no es la misma base GAAP de tabla. El target 80,60 no valida valor ni el yield 15,2% garantiza reparto.

Sensibilidad normalizada actual: BPA 6×7=42 USD;7,30×9=65,70;8×11=88. La central sugiere valor si se estabiliza, pero exige que beneficio se convierta en caja tras reparar tecnología, remunerar y atender deuda. No son precios futuros descontados, probabilidades ni suelos.

A 5-10 años hay asimetría si Clover, renovaciones y ahorro orgánico compensan attrition. El adverso combina menores ingresos y costes de reparación persistentes con múltiplo bajo: una caída previa no limita la pérdida. La liquidez para vencimientos compite con recompras; no doy por comprometido refinanciar ni por distribuible todo el FCF ajustado.

FIS, Global Payments, SS&C y Amdocs difieren en productos, adquisiciones y apalancamiento; no importo su múltiplo medio. Aquí el contraste relevante es reconciliar caja y margen propios frente a periodos anteriores. La mejora 2027-2029 y el objetivo 12 USD son planes, no beneficio asegurado.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Podemos ser demasiado cautos: las relaciones bancarias siguen integradas y la caja de pagos puede recuperarse antes que el ánimo inversor. Ese contraargumento impide equiparar una guía rebajada con tesis destruida, pero el cliente recurrente que se pierde no vuelve automáticamente.

Adverso conjunto: menor captura comercial, retrasos en contratos, Argentina y más gasto de ciberseguridad reducen caja mientras la deuda exige intereses. Una desinversión libera una vez, no demuestra crecimiento orgánico; las ganancias de deuda o sale-leaseback no son beneficio recurrente.

Falta estabilización observada después de la rebaja y un puente completo de vencimientos/caja mínima. Q3 previsto para 3/11 es posterior al corte 29/10 y no se incorpora ni se anticipa un resultado.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 7,6 por infraestructura valiosa pero ejecución dañada; Oportunidad 7,9 por descuento condicionado a estabilizar; Final 7,7 por riesgo de recuperación y financiación, sin fórmula. Esperar para nueva compra. Para quien ya tiene, revisar la posición con evidencia; no vender mecánicamente por una caída o un PER bajo.

Por qué podemos estar equivocados: la inversión podría reparar retención y caja más rápido de lo previsto. Qué dato cambia el juicio: crecimiento recurrente orgánico y caja tras pagos reales que confirmen estabilización, o evidencia sostenida de pérdida de clientes. Parte menos respaldada: cuánto del beneficio ajustado es caja económica repetible después de transformación.

Revisar la posición: la caída orgánica y de márgenes ya observada exige contrastar si la recuperación sigue financiada. El descuento permite un argumento de conservar, pero no una señal automática de mantener o vender.

Conservar sólo mientras se sostengan clientes recurrentes y caja suficiente después de inversión, remuneración y deuda.

Considerar reducir si nuevas pérdidas de clientes y pagos de reparación persistentes erosionan la caja disponible para obligaciones.

Considerar vender si deterioro duradero de la franquicia y financiación destructiva invalidan el retorno de conservar tras contrastar posibles efectos transitorios.

La infraestructura integrada y el bajo múltiplo permiten recuperación si mejora ejecución; salir por la cotización sin revisar esa caja puede realizar un error de valoración.

No está demostrada la estabilización posterior a la guía rebajada ni la caja económica repetible de la transformación.

Qué vigilamos

- Exigir estabilización orgánica y retención de clientes, no sólo crecimiento del volumen procesado.
- Medir caja tras pagos reales de transformación y remuneración antes de aumentar recompras.

Fuentes y alcance

ProResearch autorizado Fiserv29/10/2026 | 2026-10-29 | Original y extracción conservados; PDF completo leído

Fiserv Q2 2026: resultados y conciliación de caja | 2026-08-06 | Lectura parcial: resultados, deuda, flujos y conciliación FCF, no revisión completa del10-Q; resumen propio sin captura literal

Fiserv

FISV · v3 · Report 29/10/2026 · Reference 47.90 USD

Company 7.60/10 | Opportunity 7.90/10 | Overall 7.70/10

Wait for stabilisation: low multiple, recovery unproven

Risk: High

Recurring revenue and Clover retain value, but organic weakness and lower guidance prevent treating 6.6x as an automatic bargain. Adjusted cash adds back real transformation payments; owner cash must follow investment and remuneration.

Business, developments and cash

Fiserv is not FIS. Embedded bank and merchant infrastructure, Clover and recurring services create switching costs, but recurrence does not guarantee pricing power or prevent client attrition. Processed volume is not revenue or attributable cash.

The original shows Q2 adjusted EPS 1.84 versus GAAP 1.17 and annual guidance lowered to 7.20-7.40. GAAP revenue of USD 5,292 million and adjusted USD 4,963 million use different pass-through bases. Organic revenue down 5% and Financial Solutions down 8% are operating deterioration, not just share-price volatility.

H1 cash bridge, USDmillion: CFO 2,082 less capex 956=1,126; affiliate distributions in investing add 8 to 1,134. Adjusted FCF 1,360 adds back 122 of integration/severance and 159 of transformation payments, less 55 tax. Those payments remain real to owners; charging SBC 235 against 1,134 gives 899 before other normalisation and commitments. The same remuneration is not charged again through dilution.

Funded growth: capex already includes software and intangibles, so they are not deducted twice. The original's incremental technology spend and transformation programme must generate retention and cash, not just announced savings. Recovery cannot be financed by first distributing every dollar.

Balance and rights: vendor gross debt of USD 28,034 million is not net debt, and settlement client funds are not surplus corporate cash. Primary evidence distinguishes only USD 100 million of Q2 equity buybacks from a USD 1,410 million principal debt tender; USD 2,600 million is not presented as equity repurchases.

Valuation and price expectations

At USD 47.90, consensus adjusted EPS 7.24 implies 6.62x and GAAP LTM EPS 5.22 implies 9.18x. Header EPS Actual 8.64 is not the same GAAP table basis. An 80.60 target validates neither value nor a guaranteed 15.2% cash distribution.

Current normalised sensitivity: EPS 6×7=USD 42;7.30×9=65.70;8×11=88. Central value is possible if operations stabilise, but earnings must convert after technology repair, remuneration and debt. These are not discounted future prices, probabilities or downside floors.

Over 5-10 years, Clover, renewals and organic savings could offset attrition. The joint downside combines lower revenue, persistent repair spending and a low multiple; a previous price fall does not limit loss. Maturity liquidity competes with buybacks; refinancing is not assumed committed and adjusted FCF is not all distributable.

FIS, Global Payments, SS&C and Amdocs differ in products, acquisitions and leverage; no average peer multiple is imported. Own cash and margin reconciliation against previous operating periods is more useful. The 2027-2029 improvement and USD 12 target are plans, not secured earnings.

Risks and monitoring

We may be too cautious: embedded bank relationships remain, and payments cash may recover before sentiment. This prevents equating lower guidance with a destroyed franchise, but a lost recurring customer does not automatically return.

Joint downside: weaker sales capture, contract delays, Argentina and cyber spending erode cash while debt requires interest. A disposal releases cash once, not organic growth; debt and sale-leaseback gains are not recurring profit.

Observed post-cut stabilisation and complete maturities/minimum-cash work remain missing. Q3 scheduled for 3November is after the 29October cutoff and is neither included nor predicted.

Conclusion and independent score judgments

Company 7.6 for valuable infrastructure with damaged execution; Opportunity 7.9 for a discount conditional on stabilisation; Final 7.7 for recovery and funding risk, without a formula. Wait before buying. Existing holders should review evidence rather than mechanically sell because of a fall or low P/E.

Why we may be wrong: investment might restore retention and cash faster than expected. What changes the view: organic recurring growth and cash after actual payments demonstrating stabilisation, or sustained evidence of client losses. Least-supported valuation element: how much adjusted profit becomes repeatable economic cash after transformation.

Review the position: observed organic and margin declines require checking whether recovery remains financed. The discount provides a holding argument, not an automatic hold or sell signal.

Retain only while recurring clients and cash after investment, remuneration and debt remain adequate.

Consider reducing if further client losses and persistent repair payments erode cash available for obligations.

Consider selling if lasting franchise deterioration and destructive funding invalidate the return from holding after transitory effects are examined.

Embedded infrastructure and a low multiple allow recovery if execution improves; exiting because of price without analysing cash may crystallise a valuation mistake.

Post-guidance stabilisation and repeatable economic cash after transformation remain unproven.

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.