Gartner

IT · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 234.40 USD

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

Empresa:	8.50/10
Oportunidad:	7.90/10
NOTA FINAL:	8.10/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

Gartner vende investigación y acceso a expertos a alta dirección. Marca, datos y relaciones crean recurrencia, pero la IA puede aumentar la necesidad de consejo o sustituir parte del contenido. Se analiza a 234,40 USD del 23/10/2026, con horizonte de cinco a diez años.

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

Gartner vende investigación y acceso a expertos a alta dirección. Marca, datos y relaciones crean recurrencia, pero la IA puede aumentar la necesidad de consejo o sustituir parte del contenido. Se analiza a 234,40 USD del 23/10/2026, con horizonte de cinco a diez años.

La primaria concilia el conflicto del PDF: ventas Q2 reportadas de 1.675,943 millones de USD caen 0,6%, mientras las ajustadas suben 2,8% al excluir el negocio vendido del comparativo. No se llama crecimiento orgánico a la serie total. CV crece 1,7% a divisa constante; BPA diluido GAAP de 4,14 difiere del ajustado de 4,37. Conferencias crece, pero consultoría sigue débil.

En enero–junio, CFO de 789,327 millones menos capex de 40,346 y SBC económica de 86,860 deja 662,121 millones. Los 5,399 millones de ganancia de desinversión ya se eliminan en CFO: no se restan dos veces ni se añaden como ingreso recurrente los 104,798 millones cobrados por vender. Intereses, impuestos y alquileres presentes en el flujo no reciben una segunda resta. El cobro de cuentas y la estacionalidad impiden duplicar el semestre para afirmar caja anual sostenible.

Investigación, producto y ventas ya consumen gasto orgánico; cualquier compra futura necesita fondos aparte. Recompras semestrales de 1.081,754 millones superan ese presupuesto de caja tras SBC, y usan también liquidez. En junio hay caja de 1.488,706 millones frente a principal de bonos de 3.000 millones: 800 vencen en julio de 2028 y 600 en junio de 2029. Los 3.329 millones de deuda amplia del PDF no son idénticos al principal. El patrimonio contable negativo por recompras no prueba por sí solo insolvencia, pero tampoco elimina el riesgo de financiación.

Valoración y exigencias del precio

Una sensibilidad contemporánea de BPA económico normalizado de 11–14 USD a 16–20 veces da 176–280 USD. A 234,40 USD se requiere 11,72 a 20 veces o 14,65 a 16. Es juicio propio de normalización, no DCF ni consenso validado. Exige sostener renovaciones y beneficio sin depender de recompras cada vez mayores.

La guía de FCF de al menos 1.185 millones aún debe cubrir remuneración económica, liquidez, deuda y posibles compras. No se ha cerrado una trayectoria financiada de retorno a cinco años; el supuesto decisivo es recuperar CV sin elevar demasiado el coste comercial. Verisk y MSCI son contrastes de información recurrente, pero sus mercados y mecanismos de demanda difieren: su múltiplo medio no determina el valor de Gartner.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

IA que comoditice contenido, presupuestos federales y menor demanda empresarial pueden frenar la recuperación. En el adverso conjunto de CV débil, coste comercial mayor y múltiplo menor, BPA de 11 USD a 16 veces da 176 USD. Subir BPA mediante menos acciones no compensa automáticamente deterioro de contratos.

La mejor objeción a esperar es que el CV vuelve a acelerar y las conferencias, +15,5% reportado, muestran demanda por orientación y contacto humano. El EBITDA ajustado excluyendo la operación vendida aumenta 6,4%, evidencia de resiliencia. La mejora apoya la calidad, pero CV cercano al 2% aún no demuestra recuperar una expansión de alto dígito.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 8,5/10. Marca, recurrencia y capital ligero respaldan calidad; incertidumbre de sustitución por IA, financiación y crecimiento lento limitan la convicción.

Oportunidad: 7,9/10. A 234,40 USD existe potencial de recuperación, pero el precio exige renovación y beneficios estables; el FCF de cabecera no es todo caja del propietario.

Nota Final: 8,1/10. Esperar una nueva entrada pondera negocio, precio y evidencia con juicio propio, sin media automática. No equivale a una salida obligatoria.

Por qué podemos estar equivocados: la IA puede fortalecer la necesidad de asesoramiento fiable y acelerar CV con poca inversión incremental. Qué dato nos haría cambiar: renovaciones, expansión de CV y caja tras SBC suficientes para crecer y atender deuda sin consumo persistente de liquidez.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: durabilidad del moat frente a IA y crecimiento normalizado después de reducir acciones. Informe del 23/10/2026; edición del 28/10/2026.

Qué vigilamos

• Contrastar la caja y financiación descritas en las próximas publicaciones, sin confundir cifras ajustadas, SBC y distribuciones del mismo flujo.

• Por qué podemos estar equivocados: la IA puede fortalecer la necesidad de asesoramiento fiable y acelerar CV con poca inversión incremental. Qué dato nos haría cambiar: renovaciones, expansión de CV y caja tras SBC suficientes para crecer y atender deuda sin consumo persistente de liquidez.

Fuentes y alcance

ProResearch IT — original privado pp1–11 | 2026-10-23 | Full authorized original PDF read

Gartner — current corporate results and cash tables | 2026-08-04 | Primary targeted cash, earnings, balance and guidance sections, not entire filing

Gartner Q2 2026 results | 2026-08-04 | Primary release and GAAP/adjusted revenue reconciliation read

Gartner

IT · v4 · Report 23/10/2026 · Reference 234.40 USD

Company 8.50/10 | Opportunity 7.90/10 | Overall 8.10/10

Wait

Risk: Medium-high

Gartner sells research and expert access to senior management. Brand, data and relationships create recurrence, but AI may increase demand for advice or replace some content. It is assessed at 234.40 USD on 23/10/2026, over five to ten years.

Business, developments and cash

Gartner sells research and expert access to senior management. Brand, data and relationships create recurrence, but AI may increase demand for advice or replace some content. It is assessed at 234.40 USD on 23/10/2026, over five to ten years.

Primary evidence reconciles the PDF conflict: Q2 reported revenue of USD 1,675.943 million falls 0.6%, whereas adjusted revenue grows 2.8% after excluding the divested business from the comparison. The total series is not called organic growth. CV grows 1.7% in constant currency; GAAP diluted EPS of 4.14 differs from adjusted EPS of 4.37. Conferences grows while consulting remains weak.

For January–June, CFO of USD 789.327 million less capex of 40.346 million and economic SBC of 86.860 million leaves 662.121 million. The 5.399 million divestiture gain is already removed from CFO: it is not deducted twice, nor are 104.798 million of disposal proceeds added as recurring income. Interest, tax and rents present in cash flow are not charged a second time. Receivable collections and seasonality prevent doubling the half year into claimed sustainable annual cash.

Research, product and sales already consume organic spending; future acquisitions require separate funds. Half-year buybacks of USD 1,081.754 million exceed that cash budget after SBC and also use liquidity. June cash is 1,488.706 million against note principal of 3,000 million: 800 million matures in July 2028 and 600 million in June 2029. The PDF broad debt figure of 3,329 million is not identical to principal. Negative accounting equity after buybacks alone does not prove insolvency, but also does not remove financing risk.

Valuation and price expectations

A contemporary sensitivity of normalized economic EPS of USD 11–14 at 16–20 times gives USD 176–280. At USD 234.40 the price requires 11.72 at 20 times or 14.65 at 16. This is an authored normalization judgment, not a DCF or validated consensus. It requires durable renewals and earnings without dependence on ever larger repurchases.

FCF guidance of at least USD 1,185 million must still cover economic compensation, liquidity, debt and possible acquisitions. A funded five-year return path is unresolved; the decisive assumption is CV recovery without excessive sales cost. Verisk and MSCI are recurring-information comparisons but their markets and demand mechanisms differ: their average multiple does not determine Gartner's value.

Risks and monitoring

AI commoditizing content, federal budgets and weaker enterprise demand may stall recovery. In the joint downside of weak CV, higher sales costs and a lower multiple, USD 11 EPS at 16 times gives USD 176. Raising EPS through fewer shares does not automatically offset contract deterioration.

The strongest objection to waiting is renewed CV acceleration and conferences, up 15.5% reported, showing demand for guidance and human interaction. Adjusted EBITDA excluding the divested operation grows 6.4%, evidence of resilience. Improvement supports quality, but CV near 2% does not yet demonstrate a return to high-single-digit expansion.

Conclusion and independent score judgments

Company: 8.5/10. Brand, recurrence and a light capital base support quality; AI substitution uncertainty, funding and slow growth limit conviction.

Opportunity: 7.9/10. At USD 234.40 recovery offers potential, but the price requires stable renewals and earnings; headline FCF is not all owner cash.

Overall: 8.1/10. Waiting for a new entry weighs business, price and evidence through separate judgment, without an automatic average. It is not a compulsory exit.

Why we could be wrong: AI may strengthen demand for trusted advice and accelerate CV with little incremental investment. What would change our view: renewals, CV expansion and cash after SBC sufficient for growth and debt service without persistent liquidity consumption.

Least-supported valuation component: moat durability against AI and normalized growth after share reduction. Report dated 23/10/2026; edition dated 28/10/2026.

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.