S&P Global

SPGI · Revisión v3 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 453.10 USD

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

Empresa:	9.10/10
Oportunidad:	7.70/10
NOTA FINAL:	8.10/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

S&P Global posee franquicias de ratings, índices, precios y datos integradas en decisiones financieras. La acción NYSE se analiza a 453,10 USD al 23/10/2026, después de separar Mobility. Recurrencia y costes de cambio sostienen calidad, pero emisiones, mercados y competencia de datos con IA afectan crecimiento y retorno.

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

S&P Global posee franquicias de ratings, índices, precios y datos integradas en decisiones financieras. La acción NYSE se analiza a 453,10 USD al 23/10/2026, después de separar Mobility. Recurrencia y costes de cambio sostienen calidad, pero emisiones, mercados y competencia de datos con IA afectan crecimiento y retorno.

El comunicado primario del 28/07 distingue tres cifras: BPA GAAP de 4,12 USD con Mobility, pro forma de 4,08 sin Mobility y ajustado pro forma de 4,83. El PDF llama ajustados a los 4,08 y deduce un fallo frente a consenso; esa comparación no es homogénea y no la uso como prueba de deterioro. Ratings e Indices mantienen crecimiento operativo fuerte.

El semestre reportado concilia CFO de 2.476 millones USD, menos capex de 65 y distribuciones a minoritarios de 162: FCF de 2.249. Restar SBC de 95 deja una sensibilidad de 2.154 antes de adquisiciones y otros usos. No se restan intereses ni alquileres incluidos otra vez; el capex ya comprende tecnología capitalizada. Esta base aún incluye Mobility y no se anualiza como caja recurrente del perímetro posterior.

Mobility se separó el 01/07: los titulares a 15/06 recibieron una acción por cada SPGI y SPGI no conserva participación. Una nueva compra de octubre no adquiere otra vez ese reparto. La deuda contable de junio de 15.170 millones USD excluye leasing, mientras el PDF agrega 15.748; no son perímetros idénticos. El 10-Q identifica importes contables de 500 y 1.247 millones con vencimiento en 2027, además de papel comercial; el acceso futuro no se da por comprometido.

Valoración y exigencias del precio

La guía primaria continua de BPA GAAP es 16,35–16,60 USD y ajustado 17,50–17,75, sin Mobility. A 453,10 son aproximadamente 27,30–27,71 y 25,53–25,89 veces. El 25,2 del PDF no se certifica mezclando cotización o denominadores. La subida de deuda y el objetivo de recomprar más de 7.000 millones no son beneficios operativos ni retorno financiado gratuito.

Una normalización contemporánea ilustrativa de BPA económico de 15–18 USD a 22–26 veces produce 330–468 USD. El precio exige 17,43 USD a 26 veces o 20,60 a 22. No es DCF ni predicción: conservar la prima exige crecimiento y conversión después de inversión y remuneración. El rango cercano al precio no obliga por sí solo a esperar, pero el puente de caja posterior a Mobility todavía limita convicción sobre retorno.

A cinco años, crecimiento orgánico necesita datos, tecnología e IA incluidos en gastos y capex; adquisiciones son usos adicionales. No repito esos gastos ni reparto toda la caja mientras supongo deuda renovada sin coste. Como estrés ilustrativo, refinanciar 1.750 millones USD dos puntos más caro añade 35 millones anuales antes de impuestos, sin representar toda la deuda. Menor emisión y AUM, presión de precios y mayor gasto de IA deterioran caja conjuntamente; no se calcula TIR sin distribuciones y terminal defendibles.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El mejor argumento contra esperar es la fuerza de benchmarks con altos márgenes incrementales y necesidades de refinanciación de clientes. La contraevidencia es que volumen futuro de deuda no garantiza fecha de emisión, cuota ni precio; más clientes o llamadas a APIs de IA tampoco equivalen a beneficio neto. La prima requiere que el crecimiento compense financiación y cambios de producto.

Moody's es el comparable más próximo en ratings, pero no reproduce índices y energía; Nasdaq incluye bolsas y tecnología financiera. Selecciono por esas diferencias antes de comparar y no convierto su media de PER en valor intrínseco. Uso evolución primaria de crecimiento orgánico, márgenes y caja; una eventual venta de CapIQ es posibilidad, no valor realizado añadido.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 9,1/10. Franquicias de referencia, distribución y márgenes sostienen calidad alta; ciclo, deuda y renovación de datos impiden ignorar riesgo. Oportunidad: 7,7/10. La prima deja protección limitada si no crece el beneficio económico. Nota Final: 8,1/10, juicio separado que reconoce calidad sin pagar automáticamente por el escenario favorable. Corregir la comparación de BPA mejora evidencia, pero no convierte el precio en compra.

Esperar para una nueva entrada; no presupone vender una posición. Por qué podemos estar equivocados: crecimiento orgánico durable y menores necesidades de capital podrían sostener una prima más alta. Qué dato nos haría cambiar de opinión: caja recurrente del perímetro continuo después de SBC, inversión y minoritarios, con vencimientos cubiertos y monetización de IA que conserve margen.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: beneficio económico normalizado y múltiplo terminal tras la separación, especialmente en datos frente a IA. No añado Mobility al valor de una nueva compra de SPGI ni confundo recompra autorizada con caja creada.

Qué vigilamos

• Esperar para una nueva entrada; no presupone vender una posición. Por qué podemos estar equivocados: crecimiento orgánico durable y menores necesidades de capital podrían sostener una prima más alta. Qué dato nos haría cambiar de opinión: caja recurrente del perímetro continuo después de SBC, inversión y minoritarios, con vencimientos cubiertos y monetización de IA que conserve margen.

• Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: beneficio económico normalizado y múltiplo terminal tras la separación, especialmente en datos frente a IA. No añado Mobility al valor de una nueva compra de SPGI ni confundo recompra autorizada con caja creada.

Fuentes y alcance

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

S&P Global: Q2 y conciliaciones | 2026-07-28 | Issuer exhibit, proforma/adjusted distinctions, guidance and six-month cash/FCF tables. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

S&P Global: 10-Q deuda y perímetros | Targeted note4 debt and lease/software/perimeter sections; exact filing publication day not independently retrieved, available by cutoff. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

S&P Global: separación completada | 2026-07-01 | Issuer announcement, distribution record/effective dates and one-for-one rights. Targeted web text/tables accessed; full original bytes not retained locally; no full-document reading claimed.

S&P Global

SPGI · v3 · Report 23/10/2026 · Reference 453.10 USD

Company 9.10/10 | Opportunity 7.70/10 | Overall 8.10/10

Wait

Risk: Medium-high

S&P Global owns ratings, indices, pricing and data franchises embedded in financial decisions. The NYSE share is assessed at USD 453.10 on 23/10/2026, after separating Mobility. Recurrence and switching costs support quality, but issuance, markets and AI data competition affect growth and returns.

Business, developments and cash

S&P Global owns ratings, indices, pricing and data franchises embedded in financial decisions. The NYSE share is assessed at USD 453.10 on 23/10/2026, after separating Mobility. Recurrence and switching costs support quality, but issuance, markets and AI data competition affect growth and returns.

The primary 28/07 release distinguishes three figures: USD 4.12 GAAP EPS with Mobility, 4.08 pro forma without Mobility and 4.83 adjusted pro forma. The PDF calls 4.08 adjusted and infers a consensus miss; that comparison is not homogeneous and is not used as evidence of deterioration. Ratings and Indices retain strong operating growth.

The reported half-year reconciles USD 2,476 million CFO less 65 capex and 162 minority distributions: 2,249 FCF. Deducting 95 SBC leaves a 2,154 sensitivity before acquisitions and other uses. Included interest and rent are not deducted again; capex already contains capitalized technology. This basis still includes Mobility and is not annualized as recurring post-separation cash.

Mobility separated on 01/07: holders at 15/06 received one share for each SPGI share and SPGI retains no ownership. A new October purchase does not receive that distribution again. June carrying debt of USD 15,170 million excludes leases, whereas the PDF aggregates 15,748; these are not identical perimeters. The 10-Q identifies carrying amounts of 500 and 1,247 million maturing in 2027, plus commercial paper; future access is not assumed committed.

Valuation and price expectations

Primary continuing EPS guidance is USD 16.35–16.60 GAAP and 17.50–17.75 adjusted, excluding Mobility. At 453.10 this is approximately 27.30–27.71 and 25.53–25.89 times. The PDF's 25.2 is not certified by mixing quotes or denominators. Increased debt and the target to buy back over 7,000 million are neither operating earnings nor costless funded returns.

An illustrative contemporary normalization of USD 15–18 economic EPS at 22–26 times produces USD 330–468. The price requires USD 17.43 at 26 times or 20.60 at 22. This is not a DCF or forecast: maintaining the premium requires growth and conversion after investment and compensation. Proximity to the price does not itself require waiting, but the post-Mobility cash bridge still limits conviction on return.

Over five years organic growth requires data, technology and AI included in expenses and capex; acquisitions are additional uses. Those expenses are not repeated and all cash is not distributed while assuming costless debt renewal. As an illustrative stress, refinancing USD 1,750 million two percentage points higher adds 35 million annually before tax, without representing all debt. Lower issuance and AUM, pricing pressure and higher AI spending jointly weaken cash; no IRR is calculated without defensible distributions and terminal value.

Risks and monitoring

The strongest objection to waiting is benchmark strength, high incremental margins and customers' refinancing needs. Counterevidence is that future debt volume does not guarantee issuance timing, share or pricing; more AI customers or API calls do not equal net profit. The premium requires growth to compensate financing and product changes.

Moody's is the closest ratings comparable but does not replicate indices and energy; Nasdaq includes exchanges and financial technology. Those differences guide selection and their average P/E is not converted into intrinsic value. I use primary organic growth, margins and cash history; a possible CapIQ transaction is a possibility rather than added realized value.

Conclusion and independent score judgments

Company: 9.1/10. Benchmark franchises, distribution and margins support high quality; the cycle, debt and data renewal prevent ignoring risk. Opportunity: 7.7/10. The premium offers limited protection if economic earnings fail to grow. Overall: 8.1/10, a separate judgment recognizing quality without automatically paying for the favorable case. Correcting the EPS comparison improves evidence but does not turn the price into a purchase.

Wait for a new entry without assuming sale of an existing holding. Why we could be wrong: durable organic growth and lower capital needs could support a higher premium. What would change our view: recurring continuing-perimeter cash after SBC, investment and minorities, with funded maturities and AI monetization preserving margins.

The least-supported valuation components are normalized economic earnings and the terminal multiple after separation, especially data economics under AI. Mobility is not added to a new SPGI purchase and authorized repurchases are not confused with cash creation.

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.