Atlassian

TEAM · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 23/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 223.20 USD

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

Empresa:	8.60/10
Oportunidad:	6.60/10
NOTA FINAL:	7.30/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

Atlassian integra Jira y Confluence en procesos de desarrollo y colaboración, con costes de cambio y datos de trabajo difíciles de reproducir. Referencia: 223,20 USD del 23/10/2026; horizonte de cinco a diez años. El crecimiento de Rovo y la nube aporta una oportunidad comercial, pero debe convertirse en beneficio económico después de remuneración e inversión.

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

Atlassian integra Jira y Confluence en procesos de desarrollo y colaboración, con costes de cambio y datos de trabajo difíciles de reproducir. Referencia: 223,20 USD del 23/10/2026; horizonte de cinco a diez años. El crecimiento de Rovo y la nube aporta una oportunidad comercial, pero debe convertirse en beneficio económico después de remuneración e inversión.

La primaria del 06/08 confirma ingresos FY26 de 6.572 millones de USD, ARR de 6.606 y RPO de 4.817. El beneficio operativo GAAP anual es sólo 10 millones, frente a 295,7 en el PDF; el no GAAP es 1.996 millones. El BPA anual GAAP es −0,21 y el ajustado 5,85. En Q4 el margen GAAP sí llega al 12%, pero no se extrapola al año ni se presenta el BPA ajustado como ganancia contable.

El flujo anual julio–junio de 1.353,135 millones menos capex de 34,060 deja FCF de 1.319,075 millones. Al cargar económicamente SBC de 1.606,561 queda −287,486 millones: una sensibilidad del coste completo de remuneración, no salida de efectivo adicional inmediata. No se resta a la vez la misma SBC mediante una segunda dilución. Intereses, impuestos y alquileres operativos recogidos en CFO no se descuentan otra vez. El Q4 de caja fuerte no demuestra por sí solo distribución anual sostenible.

El crecimiento orgánico ya consume I+D y gasto comercial. Las combinaciones de negocios usan otros 1.228,875 millones y las recompras 1.800,485, frente a caja final de 1.239,512 millones. Los bonos tienen 500 millones con vencimiento el 15/05/2029 y 500 el 15/05/2034; la línea de 750 millones, sin disposición en junio, vence en agosto de 2029. Los 2.495,431 millones de ingresos diferidos corrientes son obligaciones de servicio, no toda deuda financiera inmediata; tampoco caja libre sin coste de entrega.

Valoración y exigencias del precio

Una sensibilidad contemporánea de beneficio económico normalizado de 4–6 USD por acción a 25–30 veces produce 100–180 USD. Es una hipótesis propia de maduración, no beneficio actual demostrado, consenso, DCF ni objetivo futuro descontado. A 223,20 USD se necesitan 7,44 USD a 30 veces, por encima del rango. El precio exige tanto crecimiento como menor coste relativo de SBC y buena monetización de IA.

La guía de ARR +18% y margen GAAP FY27 del 4,5% exige continuar invirtiendo. No se distribuye todo FCF ignorando compras, liquidez y vencimientos. No hay una trayectoria financiada de retorno a cinco años suficientemente reconstruida para convertir la compresión del PER ajustado en rentabilidad esperada. Microsoft y ServiceNow sirven como contraste de plataformas empresariales, pero su mezcla y ajustes no son homogéneos; no se importa la media de múltiplos como valor intrínseco.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La transición a nube, costes de inferencia, competencia integrada y una remuneración elevada pueden limitar el retorno pese a ventas crecientes. El adverso conjunto combina crecimiento menor, coste de IA mayor y beneficio económico de 4 USD a 25 veces: 100 USD. La correlación comercial entre adoptar Rovo y crecer más no demuestra causalidad ni margen incremental garantizado.

La mejor objeción a esperar es que nube +31%, RPO +44% y expansión empresarial muestran tracción real; el acceso de agentes puede reforzar Jira como sistema de registro en vez de sustituirlo. La primaria respalda esa demanda. Aun así, no cierra la diferencia entre FCF financiero y caja después del coste económico de remuneración, ni garantiza que el precio actual deje retorno suficiente.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa: 8,6/10. Integración, costes de cambio y datos de trabajo respaldan calidad alta. La monetización de IA, competencia y financiación de la remuneración limitan una valoración empresarial excepcional.

Oportunidad: 6,6/10. A 223,20 USD el precio exige beneficio económico superior al rango prudente y mejora sustancial de conversión. Los múltiplos ajustados no compensan por sí solos el coste de crecimiento y remuneración.

Nota Final: 7,3/10. Esperar una nueva entrada combina una buena franquicia con exigencias elevadas del precio y retorno pendiente de demostrar; es un juicio propio, no una media. No implica vender automáticamente una posición existente.

Por qué podemos estar equivocados: el ecosistema de agentes puede acelerar crecimiento y reducir el coste relativo de servir y remunerar. Qué dato nos haría cambiar: varios periodos con crecimiento y caja después de SBC, inversión y compras, conservando liquidez y disciplina de capital.

Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: el beneficio económico normalizado de IA y la SBC necesaria para sostenerlo. Referencia del 23/10/2026 y edición del 28/10/2026 se mantienen separadas; no se asignan probabilidades a la sensibilidad.

Qué vigilamos

• Comprobar caja tras SBC y toda inversión sin añadir recompras como retorno adicional al mismo flujo.

• Seguir monetización de IA, retención, compras y cobertura de bonos de 2029 antes de elevar el beneficio sostenible.

Fuentes y alcance

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

Atlassian Q4 and FY2026 results | 2026-08-06 | Targeted HTML earnings, cash and balance tables, not entire filing

Atlassian FY2026 10-K — debt and funding | 2026-10-23 | Targeted indexed debt and material cash requirements, not full 10-K

Atlassian

TEAM · v2 · Report 23/10/2026 · Reference 223.20 USD

Company 8.60/10 | Opportunity 6.60/10 | Overall 7.30/10

Wait

Risk: Medium-high

Atlassian embeds Jira and Confluence in development and collaboration processes, with switching costs and work data that are difficult to replicate. Reference: 223.20 USD on 23/10/2026; horizon five to ten years. Rovo and cloud growth offer a commercial opportunity, but must become economic earnings after compensation and investment.

Business, developments and cash

Atlassian embeds Jira and Confluence in development and collaboration processes, with switching costs and work data that are difficult to replicate. Reference: 223.20 USD on 23/10/2026; horizon five to ten years. Rovo and cloud growth offer a commercial opportunity, but must become economic earnings after compensation and investment.

The 06/08 primary release confirms FY26 revenue of USD 6,572 million, ARR of 6,606 million and RPO of 4,817 million. Annual GAAP operating income is only 10 million, versus 295.7 million in the PDF; non-GAAP income is 1,996 million. Annual GAAP EPS is −0.21 and adjusted EPS 5.85. The Q4 GAAP margin does reach 12%, but is not extrapolated to a year and adjusted EPS is not presented as accounting earnings.

Annual July–June CFO of USD 1,353.135 million less capex of 34.060 million leaves FCF of 1,319.075 million. Economically charging SBC of 1,606.561 million leaves −287.486 million: a sensitivity to full compensation cost, not an immediate additional cash payment. The same SBC is not also charged through a second dilution adjustment. Interest, tax and operating rents captured in CFO are not deducted again. Strong Q4 cash alone does not establish sustainable annual distributions.

Organic growth already consumes R&D and sales spending. Business combinations use another USD 1,228.875 million and repurchases 1,800.485 million, against ending cash of 1,239.512 million. Notes have 500 million due on 15/05/2029 and 500 million on 15/05/2034; the 750 million revolver, undrawn in June, matures in August 2029. Current deferred revenue of 2,495.431 million represents service obligations, not entirely immediate financial debt; it is also not free cash without delivery cost.

Valuation and price expectations

A contemporary sensitivity of normalized economic earnings of USD 4–6 per share at 25–30 times gives USD 100–180. This is an authored maturation assumption, not demonstrated current earnings, consensus, a DCF or a discounted future target. At USD 223.20 the price requires USD 7.44 at 30 times, above the range. The price requires growth together with lower relative SBC cost and successful AI monetization.

Guidance of 18% ARR growth and a 4.5% FY27 GAAP margin requires continued investment. All FCF is not distributed while ignoring acquisitions, liquidity and maturities. A funded five-year return path is not sufficiently reconstructed to turn adjusted P/E compression into expected return. Microsoft and ServiceNow are enterprise-platform comparisons, but their mix and adjustments are not homogeneous; no average multiple is imported as intrinsic value.

Risks and monitoring

Cloud migration, inference cost, bundled competition and high compensation may limit returns despite rising revenue. The joint downside combines slower growth, higher AI costs and economic earnings of USD 4 at 25 times: USD 100. A commercial correlation between adopting Rovo and faster growth does not prove causation or guaranteed incremental margin.

The strongest objection to waiting is that 31% cloud growth, 44% RPO growth and enterprise expansion show real traction; agent access may reinforce Jira as the system of record rather than replace it. Primary evidence supports that demand. It still does not close the difference between financial FCF and cash after economic compensation cost or guarantee sufficient return at the current reference.

Conclusion and independent score judgments

Company: 8.6/10. Integration, switching costs and work data support high quality. AI monetization, competition and compensation funding limit an exceptional business assessment.

Opportunity: 6.6/10. At USD 223.20 the price requires economic earnings above the cautious range and substantial conversion improvement. Adjusted multiples alone do not compensate for growth and compensation costs.

Overall: 7.3/10. Waiting for a new entry combines a good franchise with demanding price expectations and unproved returns; it is a separate judgment, not an average. It does not automatically imply selling an existing holding.

Why we could be wrong: the agent ecosystem may accelerate growth and reduce relative service and compensation costs. What would change our view: several periods of growth and cash after SBC, investment and acquisitions while preserving liquidity and capital discipline.

Least-supported valuation component: normalized AI economic earnings and the SBC required to sustain them. The 23/10/2026 reference and 28/10/2026 edition remain separate; the sensitivity has no assigned probabilities.

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.