Equifax

EFX · Revisión v2 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 26/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 182.40 USD

Publicación en la web: 30/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.80/10
Oportunidad:	7.80/10
NOTA FINAL:	8.20/10

Esperar

Riesgo: Medio-alto

Datos difíciles de replicar y caja real, pero el retorno central y la financiación pendiente aconsejan esperar para comprar; mantener no equivale a ampliar.

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

Equifax combina historiales crediticios con verificación de empleo e ingresos. Los costes de integración y la profundidad de datos favorecen la recurrencia, pero no eliminan la competencia de Experian, TransUnion y proveedores de verificación. El crecimiento diversificado importa más que una apuesta a la recuperación hipotecaria.

El Q3 de 2026 muestra ingresos de 1.692,5 millones USD, un 10% más, BPA contable de 1,79 USD y ajustado de 2,26 USD. El 10-Q atribuye parte de la mejora de costes a que no se repitió la indemnización de 2025; no todo el avance es productividad recurrente. La guía anual ajustada de 8,45–8,55 USD prima sobre el consenso de 8,63 USD del informe.

Caja del propietario: en nueve meses el CFO de 1.142,1 millones menos capex pagado de 378,9 millones da 763,2 millones USD; restar como coste económico los 74,5 millones de SBC produce 688,7 millones. Los 373,7 millones de capex de la tabla de gestión incluyen devengos y no son el desembolso. El software está dentro del capex: no se vuelve a restar. Intereses, impuestos pagados y circulante ya están en CFO; este puente no certifica una caja perpetua.

El crecimiento orgánico se financia con gasto operativo y capex incluidos. Círculo de Crédito exige un precio de compra de 825 millones USD, neto de 75 millones de caja adquirida para un EV de 750 millones: es un uso adicional, no capex ordinario. El cierre previsto para Q4 sigue condicionado. Deuda, adquisiciones, dividendos y recompras compiten por la misma caja; no distribuyo toda la caja y además doy la adquisición por pagada.

Valoración y exigencias del precio

Referencia: 26/10/2026, 182,40 USD, sin cotización en directo. Dividir por la guía ajustada de 8,45–8,55 USD resulta en 21,3–21,6 veces; con BPA contable LTM de 6,18 USD del PDF son 29,5 veces, no los 27,8 de cabecera. La diferencia de bases impide tratar estos PER como intercambiables. El fair value externo de 230,4 USD no es nuestra valoración.

Como sensibilidad contemporánea de beneficio normalizado ajustado, 7,5 USD a 18 veces da 135 USD, 8,5 a 22 veces da 187 USD y 9,5 a 24 veces da 228 USD. No son un DCF ni probabilidades. El precio exige aproximadamente 8,29 USD de beneficio a 22 veces: deja poco colchón si caen simultáneamente el beneficio y el múltiplo.

Puente a cinco años: desde 8,50 USD ajustados, crecer un 6% anual hasta 11,37 USD y valorar a 20 veces da 227,50 USD terminales en octubre de 2031. Cinco dividendos ilustrativos de 2,24 USD sumarían 11,20 USD sin reinversión: riqueza de 238,70 USD, aproximadamente 5,5% anual compuesto sobre 182,40 USD, no TIR. Con 10% de crecimiento y 22 veces el terminal serían 301,17 USD más dividendos, cerca de 11,4% compuesto. Adverso conjunto: BPA plano de 7,50 USD y 18 veces da 135 USD más dividendos, pérdida de capital pese al cobro. Crecimiento, dividendos y financiación no están garantizados; la adquisición y el desapalancamiento limitan el reparto.

TransUnion y Experian son comparables económicos mejores que Morningstar y FactSet para crédito; Workforce tiene una mezcla distinta y no asigno la media de sus múltiplos. No he homogeneizado sus valoraciones al mismo corte. Contrasto por ello con la propia caja, guía y sensibilidad de Equifax, sin presentar un descuento relativo certificado.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La sustitución de tres informes crediticios por dos y la competencia de scores pueden erosionar volumen y precio. Los impactos de bi-merge y ahorros de IA citados por la dirección son estimaciones, no realizaciones. El riesgo decisivo es que menos ingresos regulados coincidan con costes de datos elevados; la adopción de VantageScore puede compensar parte, no demuestra compensación total.

La deuda de aproximadamente 5.206 millones USD del PDF corresponde a septiembre, no al día de valoración. El revolver de 2.000 millones respalda también papel comercial: no son dos reservas sumables. La adquisición pendiente añade un uso importante. La separación entre liquidez de contingencia y caja repartible protege frente a dobles conteos.

La guía de FCF superior a 1.000 millones sigue siendo previsión. Circulante, litigios, ciberseguridad, impuestos y amortización de software hacen que BPA ajustado no equivalga a caja distribuible. El pie de acciones del PDF dice miles mientras las magnitudes y gráficos sugieren otra escala; no certifico un número exacto de acciones desde esa discrepancia.

Conclusión y justificación de las notas

Esperar para nuevas entradas; mantener puede ser razonable para quien ya tiene la acción. Empresa 8,8 reconoce datos, diversificación y caja. Oportunidad 7,8 queda limitada por un retorno central ilustrativo del 5,5%, el uso adicional de 825 millones USD de la adquisición y un adverso conjunto con pérdida de capital. Nota Final 8,2 expresa este equilibrio propio, sin media ni umbral universal de retorno. El caso favorable del 11,4% exige crecimiento sostenido que todavía no está suficientemente respaldado para comprar al precio del informe.

Por qué podemos estar equivocados: la contratación pública y productividad podrían impulsar caja más rápido que el caso central y hacer demasiado prudente esperar pruebas de compensación regulatoria. Qué dato nos haría cambiar de opinión: resultados posteriores que concilien volumen, precio, coste de datos y caja después de inversión, y financiación definitiva de Círculo. Qué parte de la valoración tiene menos respaldo: mantener crecimiento ajustado del 10% durante cinco años y un múltiplo terminal de 22 veces frente a un marco regulatorio cambiante.

Mantener: al corte hay crecimiento diversificado y caja después de inversión, sin evidencia suficiente de pérdida permanente que justifique vender ahora.

Mantener mientras la verificación conserve crecimiento rentable y la caja después de software y remuneración cubra obligaciones sin endeudamiento creciente permanente.

Reducir si la caída de precio o volumen regulado supera de forma persistente los ahorros y obliga a sacrificar inversión o elevar deuda para sostener repartos.

Vender si se demuestra erosión duradera de los derechos de datos o de la economía de verificación que invalide la generación de caja aun tras ajustar inversión y financiación.

Conservar puede ser un error si la regulación reduce estructuralmente el valor de los datos; la recurrencia histórica no garantiza el mismo poder de precio.

No está demostrado cuánto compensarán VantageScore, contratos públicos y productividad la presión regulatoria futura.

Qué vigilamos

• Conciliar caja después de inversión y remuneración con obligaciones y adquisición.

• Contrastar volumen, precio y ahorros antes de confirmar deterioro o compensación regulatoria.

Fuentes y alcance

investor.equifax.com · 0000033185 26 000044.pdf | Partial web-open/search extracts; authored paraphrase and cited locator preserved, full web bytes not captured

investor.equifax.com · equifax delivers strong 10 revenue growth in third quarter | Partial web-open/search extracts; authored paraphrase and cited locator preserved, full web bytes not captured

Equifax

EFX · v2 · Report 26/10/2026 · Reference 182.40 USD

Company 8.80/10 | Opportunity 7.80/10 | Overall 8.20/10

Wait

Risk: Medium-high

Hard-to-replicate data and real cash, but central returns and pending funding favor waiting to buy; holding does not imply adding.

Business, developments and cash

Equifax combines credit histories with employment and income verification. Integration costs and data depth support recurring demand, while Experian, TransUnion and verification vendors remain competitors. Diversified growth matters more than a mortgage recovery bet.

Q3 2026 revenue was USD 1,692.5 million, up 10%, with GAAP EPS of USD 1.79 and adjusted EPS of USD 2.26. The 10-Q attributes some cost improvement to the absence of a 2025 severance charge; not every gain is recurring productivity. Annual adjusted guidance of USD 8.45–8.55 takes precedence over the report consensus of USD 8.63.

Owner cash: nine-month CFO of USD 1,142.1 million less cash capex of USD 378.9 million equals USD 763.2 million; treating USD 74.5 million SBC as an economic cost leaves USD 688.7 million. The USD 373.7 million management capex table includes accruals and is not the cash outflow. Software is included in capex and is not deducted again. Interest, cash tax and working capital are already in CFO; this bridge does not establish perpetual cash generation.

Organic growth is funded through included operating expense and capex. Círculo de Crédito requires USD 825 million purchase consideration, net of USD 75 million acquired cash for USD 750 million EV: an additional use, not ordinary capex. Expected Q4 completion remains conditional. Debt, acquisitions, dividends and buybacks compete for the same cash; I do not distribute it all while assuming the acquisition is funded.

Valuation and price expectations

Reference: 26/10/2026, USD 182.40, without live pricing. Dividing by adjusted guidance of USD 8.45–8.55 gives 21.3–21.6 times; the PDF GAAP LTM EPS of USD 6.18 implies 29.5 times rather than the headline 27.8. Different bases are not interchangeable. The external USD 230.4 fair value is not our valuation.

Contemporary normalized adjusted earnings sensitivities are USD 7.5 at 18 times = USD 135, USD 8.5 at 22 times = USD 187, and USD 9.5 at 24 times = USD 228. These are neither a DCF nor probabilities. The price needs approximately USD 8.29 earnings at 22 times, leaving limited room for simultaneous earnings and multiple declines.

Five-year bridge: starting at USD 8.50 adjusted EPS, 6% annual growth produces USD 11.37 and a 20 times terminal value of USD 227.50 in October 2031. Five illustrative USD 2.24 dividends add USD 11.20 without reinvestment: USD 238.70 total wealth, approximately 5.5% compound annual growth from USD 182.40, not IRR. At 10% growth and 22 times, terminal value is USD 301.17 plus dividends, around 11.4% compound growth. Joint adverse: flat USD 7.50 EPS at 18 times gives USD 135 plus dividends, a capital loss despite income. Growth, distributions and funding are not guaranteed; acquisition spending and deleveraging constrain payout.

TransUnion and Experian are closer economic credit peers than Morningstar and FactSet; Workforce has a different mix and I do not apply average peer multiples. I have not homogenized their valuations at the same cutoff. The cross-check instead uses Equifax cash, guidance and sensitivities without claiming a certified relative discount.

Risks and monitoring

Replacing three credit reports with two and score competition can erode volume and pricing. Management bi-merge impact and AI savings estimates are forecasts, not realized offsets. The decisive risk is lower regulated revenue alongside high data costs; VantageScore adoption may offset some pressure without proving complete compensation.

Approximately USD 5,206 million PDF debt is a September snapshot, not a valuation-day balance. The USD 2,000 million revolver also supports commercial paper and is not a second additive liquidity reserve. The pending acquisition adds a significant use. Contingency liquidity is separated from distributable cash to avoid double counting.

FCF guidance above USD 1,000 million remains a forecast. Working capital, litigation, cybersecurity, tax and software amortization mean adjusted EPS is not distributable cash. The PDF share footnote says thousands while magnitudes and charts suggest another scale; no exact share denominator is certified from that discrepancy.

Conclusion and independent score judgments

Wait for new entries; holding can remain reasonable for an existing owner. Company 8.8 recognizes data, diversification and cash. Opportunity 7.8 is constrained by an illustrative 5.5% central return, the additional USD 825 million acquisition use and a joint adverse case with capital loss. Overall 8.2 expresses a separate balance, without averaging or a universal return hurdle. The favorable 11.4% case needs sustained growth that is not yet sufficiently supported to buy at the report price.

Why we may be wrong: government wins and productivity could lift cash faster than the central case, making the demand for proven regulatory offsets too cautious. What would change our view: later results reconciling volume, pricing, data costs and post-investment cash, plus definitive Círculo funding. Least-supported valuation element: sustaining 10% adjusted growth for five years and a 22 times terminal multiple through changing regulation.

Hold: diversified growth and post-investment cash exist at the cutoff, without sufficient evidence of permanent impairment to justify selling now.

Hold while verification retains profitable growth and cash after software and compensation covers obligations without permanently rising debt.

Reduce if persistent regulated pricing or volume declines exceed savings and force investment cuts or higher debt to sustain distributions.

Sell if durable impairment of data rights or verification economics invalidates cash generation even after allowing for investment and financing.

Holding may be wrong if regulation structurally reduces the value of data; historical recurrence does not guarantee the same pricing power.

The future offset from VantageScore, government contracts and productivity against regulatory pressure is 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.