Tyler Technologies

TYL · Revisión v5 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 25/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 390.10 USD

Publicación en la web: 29/10/2026 · Revisión editorial: 29/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.50/10
Oportunidad:	6.80/10
NOTA FINAL:	7.30/10

Mantener/esperar

Riesgo: Medio

Mantener/esperar a 390,10 USD. Integración y recurrencia valiosas, con margen de seguridad limitado tras remuneración y financiación de recompras.

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

ERP, tribunales, seguridad y pagos públicos generan costes de cambio y conocimiento especializado. La retención elevada del original apoya la ventaja. El cliente público puede retrasar una implantación aunque no abandone el sistema; recurrencia no significa crecimiento inmune al presupuesto.

Q2: ventas 645,1 MUSD, +8,2%, frente a SaaS +21,7%. Migrar mantenimiento a nube mejora mezcla, pero no permite aplicar ese 21,7% a toda la empresa. Los ingresos transaccionales dependen de actividad y contratos. La IA sigue siendo una posibilidad de mejora, no todo el valor anunciado ya cobrado.

H1: CFO 231,673 menos inversión física 8,288, software capitalizado 2,105 y remuneración 80,821 deja 140,459 MUSD antes de adquisiciones y normalización fiscal. No hay leases financieros en junio y alquiler operativo ya está en CFO. La adquisición de 214,291 es un desembolso adicional, separado del mantenimiento.

La transición necesita implementación, infraestructura y desarrollo. Se retiene el capex completo, incluido software, sin restar otra vez todo I+D ya gastado. Compras de empresas no son crecimiento orgánico gratuito. La caja fiscal pagada cambia de 46,3 a 16,5 MUSD entre semestres: no se presupone que todo ese alivio se repita.

Valoración y exigencias del precio

A 390,10 USD el capital de referencia ronda 16.000 MUSD. Un 5% económico ilustrativo exigiría 800 MUSD al año. La guía de margen FCF del 26–28% sobre ventas de 2.535–2.575 implica unos 659–721, antes de remuneración y compras de empresas. No se toma el beneficio ajustado como caja del accionista.

Restando un supuesto propio de remuneración anual de 160–180 MUSD, quedarían aproximadamente 479–561, un 3,0–3,5% antes de otros usos y normalización fiscal. La banda no es guía ni anualización del semestre. Un escenario de caja económica 520 creciendo 10% durante cinco años a 25 veces da 20.937 MUSD nominales; con 400 al 5% y 20 veces, 10.210. Son sensibilidades, no valor presente ni TIR; no añaden recompra financiada como retorno gratuito.

Empresa 8,5 por integración, recurrencia y especialización, limitada por implantación, compras y presupuesto público. Oportunidad 6,8 porque requiere ejecución y crecimiento persistentes. Final 7,3 independiente sostiene Mantener/esperar. Roper y Salesforce tienen mezclas, deuda y costes distintos; una comparación de múltiplos no reemplaza el puente de caja.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La objeción más fuerte a esperar es el potencial de migración y venta cruzada con mayor margen. SaaS y reservas comerciales respaldan ese argumento. Aun así, mayores precios IA y metas de margen 2030 pueden necesitar soporte e inversión antes de aportar caja, mientras clientes ralentizan decisiones.

La emisión convertible principal de 1.437,5 MUSD vence en julio de 2031. Parte financió recompras y los capped calls consumieron 187,2; no se considera todo ese capital retorno generado por operaciones. Principal requiere caja aun si se convierte el exceso; coberturas reducen dilución dentro de condiciones, no eliminan financiación. Caja y valores de unos 1.015 no son excedente íntegro.

Conclusión y justificación de las notas

Mantener/esperar a 390,10 USD. Empresa sólida cuyo precio exige traducir migración y mejoras operativas en caja por acción. No es una instrucción automática de venta para quien ya la tenga.

Cambiaría con evidencia de caja tras remuneración e inversión, crecimiento recurrente fuera del simple traslado de contratos y recompras compatibles con balance. Menor precio ayudaría si se mantiene la ventaja y no aparece deterioro de cobros o implementación.

Original completo y secciones primarias de julio contrastados. No se usan resultados del 28 de octubre, posteriores al corte, ni se atribuye a Tyler el deterioro de Adobe en noticias mezcladas. El menor respaldo está en margen económico normalizado y monetización futura; no se certifica todos los contratos ni una TIR personal.

Qué vigilamos

- Caja por acción después de remuneración y desarrollo.
- Migración rentable y crecimiento recurrente sin duplicar ingresos.
- Recompras y adquisiciones compatibles con deuda2031.

Fuentes y alcance

Authorized TYL original all11 pages read. Adobe news excluded except clearly identified Tyler upgrade; timing contradictions not treated as realized growth. | 2026-10-25 | original-cutoff

www.sec.gov · tyl 20260630 | 2026-07-29 | original-cutoff

www.sec.gov · a991earningsrelease 6302026 | 2026-07-29 | original-cutoff

Tyler Technologies

TYL · v5 · Report 25/10/2026 · Reference 390.10 USD

Company 8.50/10 | Opportunity 6.80/10 | Overall 7.30/10

Hold/wait

Risk: Medium

Hold/wait at USD 390.10. Valuable integration and recurrence, but limited protection after remuneration and buyback funding.

Business, developments and cash

Public ERP, courts, safety and payments create switching costs and specialist knowledge. High retention supports the advantage, but customers can delay implementation without abandoning the system. Recurrence does not make growth immune to budgets.

Q2 revenue was USD 645.1 million, up 8.2%, versus SaaS growth of 21.7%. Maintenance migration improves mix but that rate cannot be applied to the whole business. Transactions depend on activity/contracts. AI opportunity is not already collected cash.

H1 CFO 231.673 less property investment 8.288, capitalized software 2.105 and remuneration 80.821 leaves USD 140.459 million before acquisitions/tax normalization. There are no finance leases at June; operating rent is already in CFO. Acquisition spending of 214.291 is a separate use.

Transition needs implementation, infrastructure and development. All capex including software is retained; full expensed R&D is not deducted twice. Acquisitions are not free organic growth. Cash taxes fell from 46.3 to 16.5 million across half-years; the entire relief is not assumed recurring.

Valuation and price expectations

At USD 390.10, reference equity is roughly USD 16 billion. An illustrative 5% economic yield requires 800 million annually. Guided FCF margin of 26–28% on revenue 2.535–2.575 billion implies 659–721 million before remuneration/acquisitions. Adjusted profit is not owner cash.

Deducting an own annual remuneration assumption of 160–180 million leaves about 479–561, a 3.0–3.5% yield before other uses/tax normalization. It is not guidance or half-year annualization. Economic cash 520 growing 10% for five years at 25 times gives nominal equity 20.937 billion; 400 growing 5% at 20 times gives 10.210 billion. These are sensitivities, not present value or IRR; funded buybacks are not added as free return.

Company 8.5 reflects integration, recurrence and specialization limited by implementation, acquisitions and public budgets. Opportunity 6.8 requires persistent execution/growth. Overall 7.3 independently supports Hold/wait. Roper/Salesforce have different mix, debt and costs; multiples cannot replace the cash bridge.

Risks and monitoring

The strongest objection to waiting is migration/cross-selling at higher margins, supported by SaaS and bookings. AI pricing and 2030 margin targets can require support/investment before producing cash while customers slow decisions.

Convertible principal of USD 1.4375 billion matures July 2031. Part funded buybacks and capped calls cost 187.2 million, not operating-generated return. Principal needs cash even if excess conversion value uses shares; conditional hedges do not remove funding requirements. Roughly 1.015 billion cash/securities is not all surplus.

Conclusion and independent score judgments

Hold/wait at USD 390.10. A strong business whose price requires migration and operational gains to become per-share cash. It is not an automatic sale instruction for existing holders.

Review post-remuneration/investment cash, recurring growth beyond contract migration and buybacks compatible with the balance sheet. A lower price helps only if advantages persist without collection/implementation deterioration.

The full original and selected July primary sections were consulted. October 28 results are after cutoff; Adobe weakness in mixed news is not attributed to Tyler. Normalized economic margin and future monetization remain least supported; complete contract review or personal IRR is not certified.

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.