Workiva

WK · Revisión v6 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 25/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 85.80 USD

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

Empresa:	8.00/10
Oportunidad:	6.40/10
NOTA FINAL:	7.00/10

Mantener/esperar

Riesgo: Medio-alto

Mantener/esperar a 85,80 USD. La retención y expansión son atractivas; el precio exige convertir crecimiento y márgenes ajustados en caja por acción después de remuneración.

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

La plataforma integra datos, auditoría y cumplimiento en procesos difíciles de cambiar. Retención bruta del 97% y neta del 111% apoyan la utilidad recurrente, aunque esta última mezcla más productos y precios: no es crecimiento orgánico garantizado de cada cliente.

Ventas trimestrales de 255,3 MUSD, +19%, y contratos grandes crecientes apoyan la expansión. La diferencia entre margen operativo GAAP del 4,6% y ajustado del 16,8% importa más que superar un consenso. La remuneración no desaparece por presentarla como ajuste.

H1: CFO 104,784 menos capex físico 1,060, intangibles 0,050, remuneración 58,358 y principal de lease 0,302 deja 45,014 MUSD antes de adquisiciones y reservas. Intereses e impuestos ya están en CFO. Inversión neta incluye títulos financieros y no es capex. La adquisición de 0,750 es un uso adicional, no crecimiento gratuito.

El crecimiento necesita ingeniería, ventas y soporte, ya reflejados en costes pero parcialmente pagados con acciones. No se vuelve a restar todo el I+D. Automatización y venta de más soluciones podrían elevar caja; tampoco se adjudica hoy todo el ingreso proyectado de agentes IA ni se elimina el esfuerzo comercial necesario.

Valoración y exigencias del precio

A 85,80 USD y una base aproximada de 55–56 millones de acciones, el capital ronda 4.700–4.800 MUSD. Es una aproximación, no valoración por acción diluida certificada. Un 5% de caja económica exigiría unos 235–240 MUSD anuales, sensiblemente más que el ritmo semestral observado.

La guía de margen FCF del 21% sobre ventas de 1.040–1.044 MUSD apunta a unos 218–219 MUSD antes de remuneración. Un supuesto propio de 115–125 MUSD anuales de ese coste dejaría cerca de 93–104 antes de otros usos: alrededor del 2% del capital. No es guía empresarial ni anualización mecánica del H1. Como escenario a cinco años, caja económica inicial 100 creciendo 15% y múltiplo 25 produce 5.028 MUSD nominales; con 8% y múltiplo 20, 2.939. No son valor presente ni TIR, ni incluyen recompras ya financiadas como retorno extra.

Empresa 8,0 por recurrencia, integración y mejora operativa, limitada por remuneración y cambios regulatorios. Oportunidad 6,4 porque la mejora futura ya necesita ser sustancial para justificar el capital. Final 7,0 sostiene Mantener/esperar como juicio independiente. Comparar sólo ventas con otros SaaS ignora costes, ritmo y deuda distintos.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

La mejor objeción a esperar es que la expansión multiproducto y la disciplina de gastos produzcan apalancamiento más rápido. La evidencia operativa favorece esa posibilidad, pero las metas 2030 no prueban caja distribuible. Menores requisitos de información, competencia y agentes IA pueden alterar demanda o precio al mismo tiempo.

Junio muestra 815 MUSD de caja y valores frente a principal convertible de aproximadamente 773 MUSD más leases. No se suma toda la caja como exceso. El tramo 2026 vencía en agosto: no se ha verificado aquí su liquidación y no se presenta el saldo de junio como vigente en octubre. Recomprar 172,7 MUSD en H1 supera la caja económica estimada; autorización pendiente no es compromiso ni prueba de creación de valor.

Conclusión y justificación de las notas

Mantener/esperar a 85,80 USD. La calidad del producto supera la claridad de su retorno al precio del informe. No recomendar una compra nueva no equivale por sí solo a ordenar vender una posición existente.

Más convicción requiere varios periodos de caja por acción después de remuneración, expansión rentable y claridad sobre el vencimiento liquidado. Un precio menor ayudaría sólo si esas condiciones operativas no se deterioran; un PER ajustado bajo no bastaría.

La limitación principal es cuánto margen puede quedarse el accionista tras financiar crecimiento y dilución. Se leyó el original completo y se contrastaron secciones primarias de agosto; no se afirma haber revisado íntegro el 10-Q ni usar resultados de noviembre. Liquidación convertible y normalización fiscal necesitan evidencia adicional.

Qué vigilamos

• Caja por acción tras remuneración y crecimiento financiado.

• Aclarar liquidación convertible de agosto y liquidez disponible.

• Retención y expansión sin presuponer monetización IA.

Fuentes y alcance

Authorized original Workiva, all 11 pages read; financial tables and recent insights. Private bytes retained. | 2026-10-25 | original-cutoff

www.sec.gov · wk 20260630 | 2026-08-04 | original-cutoff

investor.workiva.com · workiva announces second quarter 2026 financial results | 2026-08-04 | original-cutoff

Workiva

WK · v6 · Report 25/10/2026 · Reference 85.80 USD

Company 8.00/10 | Opportunity 6.40/10 | Overall 7.00/10

Hold/wait

Risk: Medium-high

Hold/wait at USD 85.80. Retention and expansion appeal; the price requires translating growth and adjusted margins into per-share cash after remuneration.

Business, developments and cash

The platform connects data, audit and compliance in workflows that are costly to replace. Gross retention of 97% and net retention of 111% support recurring utility, but the latter combines products and pricing, not guaranteed customer growth.

Quarterly revenue of USD 255.3 million, up 19%, and larger contracts support expansion. The difference between GAAP operating margin of 4.6% and adjusted 16.8% matters more than beating consensus. Remuneration remains a cost even when adjusted out.

H1 CFO 104.784 less physical capex 1.060, intangibles 0.050, remuneration 58.358 and lease principal 0.302 leaves USD 45.014 million before acquisitions/reserves. Interest and taxes are already in CFO. Net investing includes securities turnover, not just capex. Acquisition spending of 0.750 is a separate use.

Growth needs engineering, selling and support, already expensed but partly funded in shares. Full R&D is not deducted again. Automation and additional solutions could improve cash; projected agent revenue is not already earned and required selling effort is not free.

Valuation and price expectations

At USD 85.80 and roughly 55–56 million shares, equity is about USD 4.7–4.8 billion, an approximation rather than a certified diluted per-share valuation. An illustrative 5% economic cash requirement is 235–240 million annually, well above the observed half-year pace.

Guided 21% FCF margin on USD 1.040–1.044 billion sales implies about 218–219 million before remuneration. An own annual remuneration assumption of 115–125 million leaves roughly 93–104 before other uses, around 2% of equity. It is not company guidance or mechanical annualization. A five-year illustration starting with economic cash 100, growing 15%, at 25 times yields nominal equity 5.028 billion; at 8% and 20 times, 2.939 billion. Neither is present value or IRR, nor are funded buybacks added as extra return.

Company 8.0 reflects recurrence, integration and improving operations constrained by remuneration/regulatory change. Opportunity 6.4 recognizes that substantial improvement is needed to justify equity value. Overall 7.0 independently supports Hold/wait. SaaS sales multiples alone ignore costs, growth and funding differences.

Risks and monitoring

The strongest objection to waiting is faster operating leverage from multiple solutions and expense discipline. Operating evidence supports that possibility, but 2030 targets do not establish distributable cash. Reporting requirements, competition and AI agents could change demand and price together.

June cash/securities of USD 815 million compare with about 773 million convertible principal plus leases; cash is not all surplus. The 2026 tranche matured in August: settlement was not verified here and June balances are not asserted current in October. H1 buybacks of 172.7 million exceed estimated economic cash; remaining authorization is neither a commitment nor proof of value creation.

Conclusion and independent score judgments

Hold/wait at USD 85.80. Product quality is clearer than the investment return at the report price. Not recommending a new purchase does not itself instruct an existing holder to sell.

Greater conviction requires several periods of per-share cash after remuneration, profitable expansion and clarity on the matured notes. A lower price helps only if operating conditions remain intact; an adjusted P/E alone is insufficient.

The weakest link is margin retained by owners after growth and dilution. The full original and selected August primary sections were consulted, not the entire 10-Q or November results. Convertible settlement and tax normalization require additional evidence.

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.