Fair Isaac Corporation

FICO · Revisión v4 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 06/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 707.40 USD

Publicación en la web: 09/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.60/10
Oportunidad:	7.10/10
NOTA FINAL:	7.70/10

ESPERAR

Riesgo: Alto

Scoring y software conservan valor, pero regulación, competencia y deuda de recompras cambian el margen de seguridad. Esperar a 707,40 USD: el menor múltiplo no resuelve el beneficio sostenible tras la transición hipotecaria.

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

FICO integra scores en procesos de crédito y ofrece software de decisión. Su aceptación histórica crea costes de cambio, pero competir en precio y homologación puede reducir rentas sin que desaparezca toda utilidad del producto.

El original mezcla resumen Q3 con tablas del ejercicio cerrado en septiembre. La guía de 2026 descrita en julio no se considera guía de 2027; las previsiones de analistas y cuotas hipotéticas de VantageScore no son resultados observados.

Valoración y exigencias del precio

Referencia 06/11/2026: 707,40 USD por acción NYSE:FICO; revisión editorial 09/11/2026. BPA GAAP anual 36,32 implica 19,48 veces; ajustado 42,99 implica 16,45; consenso 47,97 implica 14,75. La selección del menor múltiplo no normaliza el beneficio.

El comunicado del 04/11 distingue BPA Q4 8,12 GAAP y 11,10 ajustado. Reserva legal de 65 millones, ganancia de inversión de 48 y reestructuración de 27 son partidas diferentes, no mejoras operativas homogéneas. No se restan brutos de BPA neto ni se declara que todo coste legal o laboral sea irrepetible.

CFO anual 1.072,065 menos capex 37,690 deja FCF de 1.034,375 millones. Antes de atribuirlo al propietario hay que considerar SBC y necesidades de desarrollo, deuda y acuerdos legales. No se resta SBC y la misma dilución dos veces; el interés ya incluido en flujo no se duplica.

El original muestra deuda de septiembre cercana a 5.277 millones y patrimonio negativo tras recompras. No es deuda neta ni saldo actual. Book negativo puede resultar de reparto sobre activos intangibles y no prueba insolvencia por sí solo; la caja y vencimientos sí importan. Menos acciones no vuelve gratuita la financiación de compras pasadas.

Escenarios propios de BPA económico: 22 a 16 veces da 352 USD; 34 a 20 da 680; 44 a 24 da 1.056. El central cercano al precio no da margen amplio ante transición: esperar. Son sensibilidades contemporáneas después de financiación y reinversión, no DCF certificado ni retorno a máximos previsto.

En 5–10 años, plataforma y mercados no hipotecarios pueden crecer, pero requieren distribución, nube y desarrollo. ARR y cuota potencial no son beneficio ya cobrado. El emisor no ofrece guía FY2027 por incertidumbre de transición: no se sustituye esa ausencia por crecimiento seguro de consenso.

La mejor objeción a esperar es que scores mantenga relevancia y plataforma compense presión con poco capital tangible. La contraria es menor poder de precios con deuda elevada y coste de distribución. MSCI y Gartner tienen franquicias de datos diferentes; su múltiplo no resuelve regulación hipotecaria ni retorno propio.

La revisión prioriza el cierre anual del 4 de noviembre frente al resumen trimestral atrasado. Beneficio operativo oficial anual 1.265,694 millones frente a 1.293 del proveedor: la diferencia aproximada de 27,3 corresponde a reestructuración, no a un nuevo trimestre. Reservas legales de 65 millones, ganancia de inversión de 48 y reestructuración de 27 no se suman íntegros al BPA sin sus impuestos. La ausencia de guía FY27 no se sustituye por certeza del consenso.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Riesgo alto por competencia, precios, homologación, litigios y financiación. Las estimaciones de caída del EBITDA y cuota de competidor citadas por el original son escenarios externos, no daño confirmado de esa magnitud.

Cambios en número de bureaus, volumen hipotecario y precio pueden actuar juntos. El descenso bursátil no demuestra baratura, y el indicador Strong Sell no justifica venta. No se presenta una investigación o propuesta como desenlace legal ejecutado.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,6; Oportunidad 7,1; Final 7,7. La franquicia mantiene calidad con menor certeza de rentas; el precio aún necesita margen frente a beneficio normalizado. Esperar, sin promediar notas.

Podemos equivocarnos si adopción y software compensan transición antes de lo supuesto. Cambiaríamos el juicio con datos comparables de precio, volumen y caja después de obligaciones, o precio con más margen. Lo menos respaldado es el beneficio de scores tras la nueva competencia y el coste final de pleitos.

Revisar la posición: la transición de precios y competencia afecta el beneficio defendible y la deuda amplifica el riesgo; no se confirma una venta sólo por caída de precio.

Mantener mientras aceptación de scores y software genere caja económica para obligaciones y desarrollo sin deterioro estructural de rentas.

Considerar reducir si pérdida persistente de precio o volumen y deuda impiden financiar inversión y desapalancamiento con retorno adecuado.

Considerar vender si sustitución estructural o mala asignación de capital invalida la capacidad de generar retornos y atender obligaciones.

Mantener conserva integración y plataforma que pueden adaptarse; revisar o reducir limita transición sin afirmar desaparición de la franquicia.

Cuota, precios, pleitos y coste de financiación futuros siguen abiertos; posición individual desconocida.

Frente a la versión 3 del 23/10/2026 a 823,30 USD, la referencia baja a 707,40 y entran las cuentas anuales del 4/11. Empresa 8,5 → 8,6 reconoce la franquicia y el cierre anual; Oportunidad 7,5 → 7,1 y Final 7,8 → 7,7 exigen mayor prudencia sobre transición competitiva y deuda pese a menor precio. No se afirma que bajar el precio empeore por sí mismo la oportunidad.

Qué vigilamos

• Mantener mientras aceptación de scores y software genere caja económica para obligaciones y desarrollo sin deterioro estructural de rentas.

Fuentes y alcance

ProResearch FICO — original del 6 de noviembre de 2026 | Lectura completa; páginas 3 y 4 inspeccionadas visualmente.

FICO — resultados oficiales del cuarto trimestre y ejercicio 2026 | Comunicado del 4 de noviembre, consulta focal de cuentas, conciliación y ausencia de guía; 9 de noviembre.

Fair Isaac Corporation

FICO · v4 · Report 06/11/2026 · Reference 707.40 USD

Company 8.60/10 | Opportunity 7.10/10 | Overall 7.70/10

WAIT

Risk: High

Scoring and software retain value, but regulation, competition and buyback debt change the margin of safety. Wait at USD 707.40: a lower multiple does not resolve sustainable earnings after the mortgage transition.

Business, developments and cash

FICO integrates scores into credit workflows and supplies decision software. Historical acceptance creates switching costs, but pricing and approval competition may reduce rents without removing all product utility.

The original mixes a Q3 summary with September annual tables. July 2026 guidance is not treated as 2027 guidance; analyst forecasts and hypothetical VantageScore shares are not observed outcomes.

Valuation and price expectations

Reference 06/11/2026: USD 707.40 per NYSE:FICO share; editorial review 09/11/2026. Annual GAAP EPS of 36.32 implies 19.48 times; adjusted 42.99 implies 16.45; consensus 47.97 implies 14.75. Selecting the smallest multiple does not normalize earnings.

The 04/11 release separates Q4 GAAP EPS of 8.12 from adjusted 11.10. A legal reserve of 65 million, investment gain of 48 and restructuring of 27 are different items rather than homogeneous operating improvements. Pretax amounts are not deducted from net EPS and legal/labor costs are not all declared nonrecurring.

Annual CFO of 1,072.065 less capex of 37.690 leaves FCF of USD 1,034.375 million. Owner attribution must consider SBC, development, debt and legal commitments. SBC and the same dilution are not deducted twice; interest already included in cash flows is not duplicated.

The original shows September debt near USD 5,277 million and negative equity after buybacks. This is neither net debt nor a current balance. Negative book can follow distributions against intangible assets without proving insolvency alone; cash and maturities matter. Fewer shares do not make past buyback financing free.

Own economic EPS scenarios: 22 at 16 times gives USD 352; 34 at 20 gives 680; 44 at 24 gives 1,056. A central case near price offers little transition margin: wait. These are contemporaneous sensitivities after funding and reinvestment rather than a certified DCF or predicted return to highs.

Over 5–10 years, platform and non-mortgage markets may grow but need distribution, cloud and development. ARR and potential share are not collected earnings. The issuer withholds FY2027 guidance because of transition uncertainty; consensus is not substituted as assured growth.

The strongest objection to waiting is scores retaining relevance while platform offsets pressure with limited tangible capital. The contrary case is weaker pricing with high debt and distribution costs. MSCI and Gartner have different data franchises; their multiples do not resolve mortgage regulation or own returns.

Review prioritizes the 4 November annual release over the stale quarterly summary. Official annual operating profit is USD 1,265.694 million against provider 1,293: the approximately 27.3 difference is restructuring rather than a new quarter. A 65 million legal reserve, 48 million investment gain and 27 million restructuring are not gross EPS addbacks without tax. Missing FY27 guidance is not replaced by consensus certainty.

Risks and monitoring

High risk from competition, prices, approvals, litigation and financing. External EBITDA-loss and competitor-share estimates in the original are scenarios rather than confirmed damage of that magnitude.

Bureau count, mortgage volume and prices may weaken together. Price decline is not cheapness and technical Strong Sell does not justify selling. An inquiry or proposal is not presented as a completed legal outcome.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.6; Opportunity 7.1; Overall 7.7. Franchise quality remains with less rent certainty; price needs margin against normalized earnings. Wait without averaging scores.

We could be wrong if adoption and software offset transition sooner than assumed. Comparable price, volume and cash after obligations, or a more favourable price, would change the view. Post-transition scores earnings and final litigation cost are least supported.

Review the position: pricing and competitive transition affect defendable earnings and debt amplifies risk; price decline alone does not confirm a sale.

Hold while scores acceptance and software generate economic cash for obligations and development without structural rent deterioration.

Consider reducing if persistent price or volume losses and debt prevent funding investment and deleveraging at adequate returns.

Consider selling if structural substitution or capital misallocation invalidate returns and ability to meet obligations.

Holding retains integration and an adaptable platform; reviewing or reducing limits transition exposure without claiming the franchise disappears.

Future share, prices, litigation and financing costs remain open; the individual position is unknown.

Against version 3 dated 23/10/2026 at USD 823.30, reference falls to 707.40 and includes annual accounts of 4/11. Company 8.5 → 8.6 recognizes the franchise and annual evidence; Opportunity 7.5 → 7.1 and Overall 7.8 → 7.7 require greater prudence on competitive transition and debt despite lower price. Falling price alone is not said to worsen opportunity.

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.