Paymentus

PAY · Revisión v7 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 12/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 34.00 USD

Publicación en la web: 14/11/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	8.10/10
Oportunidad:	6.80/10
NOTA FINAL:	7.50/10

ESPERAR

Riesgo: Medio

Mantener con disciplina de margen y cobros. Esperar hasta una entrada con más colchón.

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

Pagos de facturas integran cobradores con varios canales y sistemas difíciles de reemplazar.

El PDF recoge ventas de 372,17 millones USD y BPA de 0,25 en Q3.

Valoración y exigencias del precio

Referencia del 12/11/2026: 34,00 USD por título. La referencia exige 35,1 veces el BPA estimado de 0,97.

Flujo operativo de 43,7 millones requiere ajustar circulante y costes de desarrollo y remuneración.

Los 409,6 millones USD de efectivo citados deben conciliarse con saldos ligados a pagos y recursos operativos.

Sensibilidad al corte en USD. BPA de 0,7×20, 0,99×30 y 1,3×36. Escenarios adverso, central y favorable de 14, 29.7 y 46.8 por título. Se ponderan por su exposición a la caja, el crecimiento financiado y el riesgo de múltiplo.

Nuevos emisores de facturas necesitan integración y volumen para recuperar captación.

La expansión a facturadores existentes puede elevar margen a través de costes compartidos.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Menor precio por transacción y concentración de socios pueden reducir crecimiento rentable.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8.1, oportunidad 6.8, final 7.5. Mantener con disciplina de margen y cobros. Esperar hasta una entrada con más colchón.

Mantener mientras volumen por cliente eleve caja después de integración y remuneración.

Mantener mientras volumen por cliente eleve caja después de integración y remuneración.

Reducir si crezca volumen sin beneficio incremental ni cobro proporcional.

Vender si se pierdan integraciones clave y la red deje de cubrir sus costes.

La expansión a facturadores existentes puede elevar margen a través de costes compartidos.

Menor precio por transacción y concentración de socios pueden reducir crecimiento rentable.

Versión 6 con referencia anterior de 31.60 USD y nueva de 34.00. Q3 añade ventas y caja de operaciones. A más precio, una sola observación no justifica extrapolar capital de trabajo ni retorno de integraciones.

Qué vigilamos

• Mantener mientras volumen por cliente eleve caja después de integración y remuneración.

Fuentes y alcance

ProResearch de Paymentus

Paymentus · información del emisor

Paymentus

PAY · v7 · Report 12/11/2026 · Reference 34.00 USD

Company 8.10/10 | Opportunity 6.80/10 | Overall 7.50/10

WAIT

Risk: Medium

Hold subject to margin and collection discipline. Wait for a wider entry cushion.

Business, developments and cash

Bill payments connect billers, channels and systems with switching costs.

The PDF gives Q3 sales of USD 372.17 million and EPS of 0.25.

Valuation and price expectations

Report reference on 12/11/2026: 34.00 USD per share. Price requires 35.1 times expected EPS of 0.97.

USD 43.7 million operating cash needs working capital, development and stock compensation context.

Reported cash of USD 409.6 million needs separation from balances tied to payments and operations.

Cutoff sensitivity in USD. EPS of 0.7×20, 0.99×30 and 1.3×36. Downside, central and upside values are 14, 29.7 and 46.8 per share. Cash, funded growth and multiple risk inform the weighting.

New billers require integration and volume to repay acquisition costs.

Expansion into existing billers could improve margins through shared costs.

Risks and monitoring

Lower pricing and partner concentration could undermine profitable growth.

Conclusion and independent score judgments

Business 8.1, opportunity 6.8, overall 7.5. Hold subject to margin and collection discipline. Wait for a wider entry cushion.

Hold while volumes per client lift cash after integration and pay.

Hold while volumes per client lift cash after integration and pay.

Reduce if volume grows without corresponding incremental profit or cash.

Sell if key integrations are lost and the network cannot cover costs.

Expansion into existing billers could improve margins through shared costs.

Lower pricing and partner concentration could undermine profitable growth.

Version 6 had a reference of 31.60 USD versus 34.00 now. Q3 adds sales and operating cash. At a higher price, one observation cannot establish working-capital or integration returns.

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.