

Investment Club PUC

Pitch Accenture (NYSE: ACN)

28 de septiembre, 2026

Resumen Ejecutivo

Accenture (NYSE: ACN) es la mayor firma cotizada de consultoría y servicios de TI del mundo: USD73,1 bn de ingresos LTM, ~799 mil empleados y ~9.000 clientes. En 2026 la acción cayó hasta USD118,15 por el temor a que la IA reduzca la demanda por horas de consultoría.

Tesis de inversión

- **El mercado ya descuenta un escenario duro.** ACN transa a 8,2x EV/EBITDA LTM y 11,8x P/E forward: una prima de solo 10%–16% sobre pares de menor escala y margen.
- **Los fundamentos resisten.** Margen operacional ajustado en expansión (15,8% FY26E), FCF de USD10,8–11,5 bn y ≥USD9,5 bn devueltos al accionista en FY26.
- **La IA también abre mercado.** Programas de transformación de gran escala, ciberseguridad OT (Dragos) y alianzas con proveedores de modelos.
- **Esperamos el catalizador.** Bookings del Q3 –3% ML y guía recortada a 3%–4%: MANTENER hoy y comprar 2,5% del portafolio tras el 1-oct solo si los resultados cumplen nuestros triggers.

Recomendación

MANTENER

Precio objetivo	**USD185,14**
Precio actual (25-sep)	**USD176,11**
Upside	**5,1%**
Retorno total (incl. dividendo)	**8,8%**

Presentación:
José Manuel
Ingeniería Comercial, 4to año
Cristobal Celle
Ingeniería Comercial, 5to año
Elena Errázuriz
Ingeniería Civil, 5to año

Fuente: Accenture 8-K Q3 FY26 (18-jun-2026); precios NYSE al 25-sep-2026; modelo propio.

Descripción General

Accenture at-a-glance

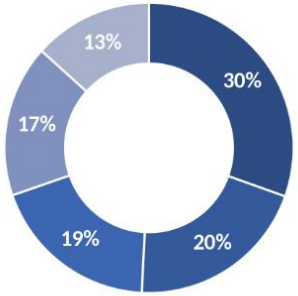
- Consultora y empresa de servicios tecnológicos. Ayuda a grandes empresas a implementar cloud, datos, IA y ciberseguridad, y les opera procesos.
- Nació en 1989 como Andersen Consulting y salió a bolsa en NYSE en 2001. Sede legal en Irlanda. CEO: Julie Sweet.
- Tiene alrededor de 799.000 empleados en más de 120 países.

Principales hitos

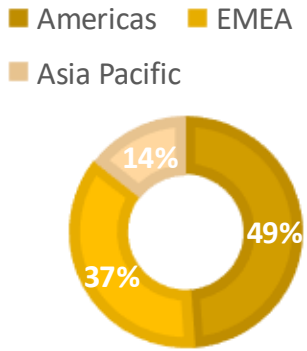
- **FY25:** ingresos de USD69,7 bn (+7% en moneda local) y EPS ajustado de USD12,93 (+8%).
- **9M FY26:** ingresos de USD55,5 bn (+4% ML) y margen operacional ajustado de 15,9%.
- **Demanda por grandes proyectos:** 104 contratos de más de USD100 mm en lo que va del año (+13%).
- **M&A:** USD3,0 bn invertidos en 9M FY26; acuerdo por Dragos, runZero y NetRise (seguridad OT).
- **Capital:** USD8,2 bn devueltos a accionistas en 9M FY26; dividendo +10%.

Por industria





Por geografía



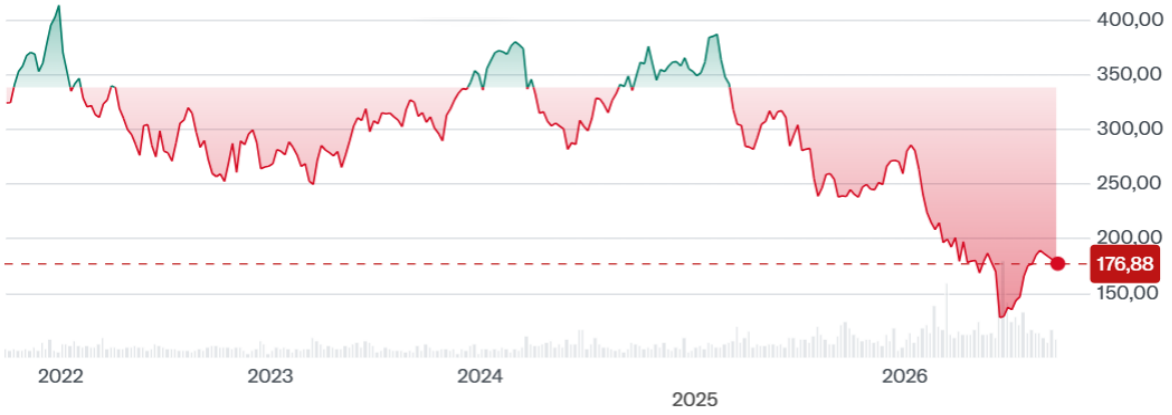
~799 mil	~9.000	108 bn	3,7%
empleados	clientes	market cap (USD bn)	dividend yield

Fuente: Accenture 8-K Q3 FY26; sitio de inversionistas de Accenture. Mix de ingresos sobre 9M FY26 (sep-25 a may-26).

Descripción General

Información accionaria

Métrica	Valor
Precio (25-sep-26)	USD176,11
Capitalización bursátil	USD107,8 bn
Caja neta	USD5,0 bn
Enterprise Value	USD104,4 bn
Beta	1,10
EV / EBITDA LTM (aj.)	7,4x
P/E forward (FY27E)	11,8x
Dividend yield	3,7%
Rango 52 semanas (USD)	118 – 291



Ene 2022	Máximo histórico: Boom de digitalización post-COVID y tasas en cero ⬆
Mar 2024	Resultados Q2 FY24: recorte de guía a 1%–3% por menor gasto en consultoría; la acción cae ~9%. ⬇
Mar 2025	Departamento de Eficiencia Gubernamental cancela contratos federales con consultoras. ⬇
Feb 2026	Selloff sectorial tras el anuncio de una herramienta de IA de Anthropic para modernizar código COBOL (IBM –13%, ACN –6,6%).
Jun 2026	Resultados Q3 FY26: recorte de guía a 3%–4% y caída de bookings; peor día de la acción (–18%).
Sep 2026	Alianza con Anthropic en evaluación de seguridad de IA (≥USD1 bn cada uno en 5 años); la acción llega a subir ~5% el 21-sep.

Fuente: StockAnalysis, Investing.com, Yahoo Finance, Trefis; balance al 31-may-26. Puntos seleccionados, no es una serie continua de precios.

Descripción del Negocio

Propuesta de valor y segmentos

Managed Services (contratos plurianuales, más defensivos) ya supera a Consulting y es lo que sostiene el crecimiento en 2026.

Consulting — USD27,6 bn

+2% ML

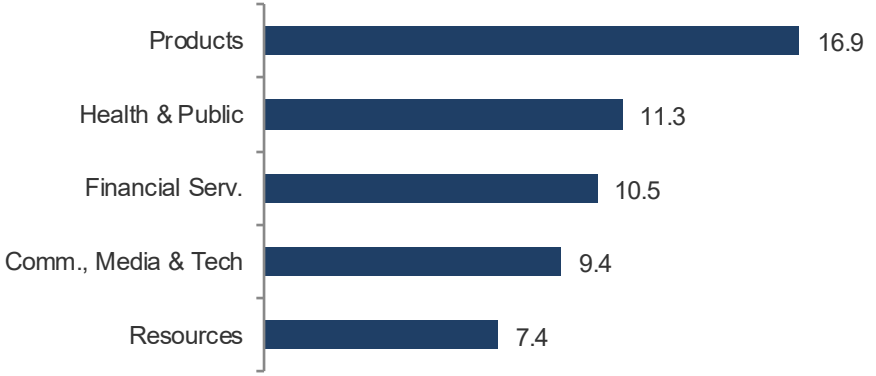
Estrategia, transformación de procesos, implementación de tecnología (ERP, nube, datos e IA). Más cíclico: depende del gasto discrecional.

Managed Services — USD27,9 bn

+6% ML

Operación de aplicaciones, infraestructura, seguridad y procesos de negocio bajo contratos de varios años; ingresos recurrentes.

Ingresos por grupo de industria, 9M FY26 (USD bn)



Industria	CMT	FS	H&PS	Products	Resources
Crec. ML 9M FY26	+9%	+7%	–1%	+3%	+2%

H&PS incluye el negocio federal de EE.UU., que resta ~1 pp al crecimiento de FY26.

Fuente: Accenture 8-K Q3 FY26. Crecimientos en moneda local, 9M FY26 vs 9M FY25.

Análisis de Industria

Panorama competitivo

Accenture es 2,7x más grande que su par cotizado más cercano en servicios de TI, pero hoy transa a múltiplos similares.

Compañía	Origen	Modelo	Ingresos LTM	EV/EBITDA
Accenture	Irlanda/EE.UU.	Consultoría + servicios end-to-end	USD73,1 bn	8,2x***
IBM	EE.UU.	Software, infraestructura y consultoría	USD69,1 bn	16,5x
Capgemini	Francia	Servicios TI e ingeniería	~USD27 bn	7,5x
Cognizant	EE.UU.	Servicios TI offshore	USD21,1 bn*	6,6x
Infosys	India	Servicios TI offshore	USD20,2 bn	9,1x
EPAM	EE.UU.	Ingeniería de software	~USD5,6 bn**	6,5x

* Año calendario 2025. ** 1S 2026 anualizado. *** Misma base que los pares (EBITDA GAAP, StockAnalysis); 7,4x sobre EBITDA ajustado.

Otros competidores relevantes

- **Big Four:** Deloitte, PwC, EY y KPMG compiten en consultoría y tecnología (privadas).
- **Estrategia:** McKinsey, BCG y Bain en la parte alta del mercado.
- **India:** TCS, HCLTech y Wipro presionan precios en managed services.
- **Nuevos:** proveedores de modelos de IA y hyperscalers que ofrecen servicios directos.

Fuente: StockAnalysis (múltiplos al 24-sep-2026), Multiples.vc, GuruFocus, Cognizant 10-K 2025, EPAM 10-Q; Capgemini: ValueInvesting.io (21-sep).

Análisis de Industria

Tendencia clave: IA generativa

La IA es a la vez el mayor riesgo y la mayor oportunidad del sector: reduce horas facturables, pero exige integración a escala.

Amenaza (visión bajista)

- **Menos horas:** la IA automatiza trabajo analítico y de programación que hoy se factura por hora.
- **Legado:** herramientas que modernizan código COBOL atacan un negocio de alto margen.
- **Demanda:** bookings del Q3 FY26 –3% ML y grandes contratos postergados a FY27.
- **Precios:** los clientes piden que las ganancias de productividad se traspasen a tarifas.

Oportunidad (visión alcista)

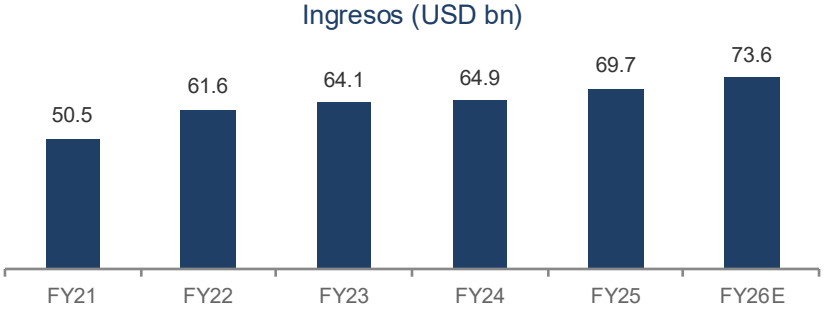
- **Integración:** llevar IA a producción exige datos limpios, nube, procesos y gobierno; eso es servicios.
- **Seguridad:** la IA amplía la superficie de ataque; ACN compra capacidades en seguridad OT.
- **Escala:** 104 contratos >USD100 mm en el año (+13%); los clientes consolidan proveedores.
- **Margen:** ACN también usa IA en su entrega, lo que sostiene la expansión de margen.

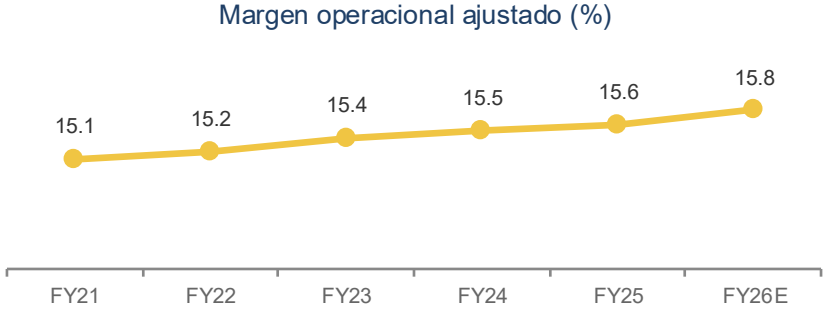
Fuente: Trefis (24-feb-2026), Yahoo Finance, Bloomberg Intelligence vía Enterprise DNA, Accenture 8-K Q3 FY26.

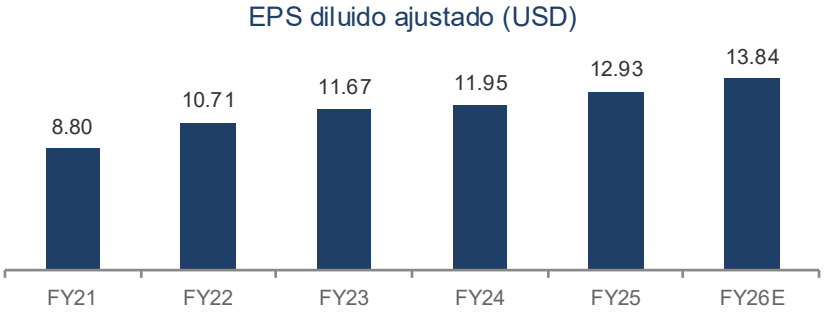
Análisis Financiero

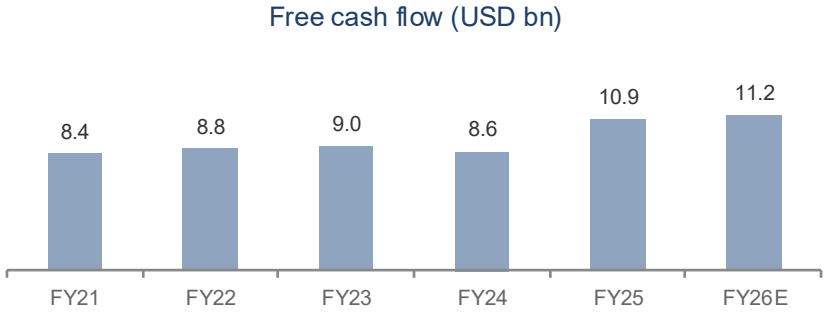
Desempeño financiero histórico

Crecimiento de ingresos de 8,4% anual (FY21–FY25), márgenes estables y FCF que supera la utilidad neta año tras año.









Fuente: Accenture 10-K FY21–FY25 (cifras redondeadas; margen y EPS ajustados excluyen costos de optimización de negocio). FY26E = 9M + punto medio de la guía.

Análisis Financiero

Resultados Q3 FY26 y guía FY26

El Q3 superó en utilidades, pero la baja en bookings y el recorte de la guía de ingresos gatillaron la peor caída diaria de la historia de la acción.

Q3 FY26	Real	Var. a/a
Ingresos	USD18,72 bn	+6% USD / +3% ML
Margen operacional	17,0%	+20 pb
EPS diluido	USD3,80	+9%
New bookings	USD19,3 bn	–3% ML
Free cash flow	USD3,6 bn	+2%
Recompras + dividendos	USD2,2 bn	

Guía FY26	Mar-26	Jun-26
Crecimiento ingresos (ML)	3%–5%	**3%–4%**
Margen operacional ajustado	15,7%–15,9%	15,8%
EPS ajustado	USD13,65–13,90	USD13,78–13,90
Free cash flow	USD10,8–11,5 bn	USD10,8–11,5 bn
Retorno de capital	≥USD9,3 bn	≥USD9,5 bn

Próximos catalizadores: resultados del Q4 y año fiscal 2026 el 1 de octubre (primera guía FY27) e Investor Day el 14 de octubre. La tesis depende de que los bookings se recuperen y de que la guía FY27 no implique contracción.

Fuente: Accenture 8-K Q3 FY26 (18-jun-2026); Investing.com (consenso).

Valorización

DCF – supuestos del caso base y WACC

Crecimiento que se recupera desde 4% a 5%–5,5%, en línea con el mercado de servicios, y margen que sube 10 pb por año.

USD mm	FY26E	FY27E	FY28E	FY29E	FY30E	FY31E
Crecimiento ingresos		4,0%	5,0%	5,5%	5,5%	5,0%
Ingresos	73.579	76.522	80.349	84.768	89.430	93.901
Margen EBIT ajustado	15,8%	15,9%	16,0%	16,1%	16,2%	16,3%
Tasa de impuestos	24,5%	24,5%	24,5%	24,5%	24,5%	24,5%
D&A / ingresos	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
Capex / ingresos	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
Adquisiciones / ingresos		4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%
Δ Capital de trabajo		3% del aumento de ingresos				

WACC	
Tasa libre de riesgo	5,18%
Beta	1,10
Prima de mercado	5,0%
Costo patrimonio (Ke)	10,68%
Costo deuda después de imp.	4,48%
E / (D+E)	95,4%
D / (D+E)	4,6%
WACC	**10,40%**
Crecimiento perpetuo (g)	2,5%

Adquisiciones = 1,5 pp de crecimiento inorgánico (guía FY26) × 2,9x ventas pagadas ≈ 4,3% de ingresos (histórico FY21–FY25: 5,9%); 2,2% en perpetuidad.

Fuente: Modelo propio; guía FY26 de Accenture; U.S. Treasury (UST 10Y al 24-sep-2026: 5,18%); Kd = UST + 75 pb; beta de StockAnalysis/Investing.com.

Valorización

DCF – caso base

El caso base entrega USD215,60 por acción (+22,4%), equivalente a 9,2x EV/EBITDA LTM ajustado frente a los 7,4x actuales; ~74% del valor viene del valor terminal.

USD mm	FY27E	FY28E	FY29E	FY30E	FY31E
Ingresos	76.522	80.349	84.768	89.430	93.901
EBIT	12.167	12.856	13.648	14.488	15.306
(–) Impuestos	(2.981)	(3.150)	(3.344)	(3.549)	(3.750)
NOPAT	9.186	9.706	10.304	10.938	11.556
(+) D&A	2.525	2.652	2.797	2.951	3.099
(–) Capex	(765)	(803)	(848)	(894)	(939)
(–) Δ Capital de trabajo	(88)	(115)	(133)	(140)	(134)
(–) Adquisiciones	(3.295)	(3.460)	(3.650)	(3.851)	(4.043)
FCFF	**7.563**	**7.980**	**8.471**	**9.005**	**9.538**
VP del FCFF	7.198	6.879	6.615	6.369	6.112

Valor terminal	
FCFF FY32E	11.849
Valor terminal	150.034
VP valor terminal	96.133
% del EV	74,3%
Múltiplo terminal implícito	8,2x

Resultado	
Suma VP FCFF	33.174
(+) VP valor terminal	96.133
Enterprise Value	129.307
(+) Caja neta	5.029
(–) Minoritarios	(1.617)
Valor del patrimonio	132.719
Acciones diluidas (mm)	615,6
Valor por acción	**USD215,60**
Upside	**22,4%**

Fuente: Modelo propio. Convención de mitad de año; balance al 31-may-26. FCFF terminal con adquisiciones de 2,2% de ingresos.

Valorización

DCF – escenarios y sensibilidad

El pesimista (USD148) queda 16% bajo el precio actual y el optimista (USD245) 39% sobre él: la asimetría sigue favoreciendo al alza.

Pesimista **USD148,06 (–15,9%)**

Crecimiento 1%–2% (1 pp inorgánico), margen cae a 15,0%, optimización recurrente 0,95%/año, g = 1,0%, WACC +50 pb

Base **USD215,60 (+22,4%)**

Crecimiento 4%–5,5% (1,5 pp inorgánico), margen sube a 16,3%, g = 2,5%

Optimista **USD245,11 (+39,2%)**

Crecimiento 6%–7% (2 pp inorgánico), margen sube a 17,2%, g = 3,5%

Precio por acción (USD) según WACC y crecimiento perpetuo

WACC \ g	1,5%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%
9,4%	233	240	247	255	265
9,9%	219	224	230	237	245
10,4%	206	211	**216**	221	227
10,9%	195	199	203	207	212
11,4%	185	188	191	195	199

Verde: sobre el precio actual (USD176,11). Rojo: bajo el precio actual. Filas: WACC base (10,4%) ±0,5% y ±1,0%.

Fuente: Modelo propio. Sensibilidad sobre los flujos del caso base.

Valorización

Múltiplos de empresas comparables

Aplicando la mediana de pares, ACN valdría USD149–160 por acción: en la misma base que los pares, transa con una prima de solo 10%–16%.

Compañía	EV/EBITDA LTM	P/E forward
Cognizant	6,6x	9,4x
Capgemini	7,5x	12,0x
Infosys	9,1x	13,0x
EPAM Systems	6,5x	7,9x
IBM (ref.)	16,5x	17,8x
Mediana (excl. IBM)	**7,1x**	**10,7x**
Accenture	**8,2x**	**11,8x**

Valor implícito (USD/acción)	Bajo (–1,0x)	Medio	Alto (+1,0x)
EV/EBITDA × EBITDA GAAP LTM	128	149	170
P/E × EPS FY27E (USD14,98)	145	160	175

Lectura

- ACN ha transado históricamente con prima sobre estos pares por su escala, margen y balance con caja neta.
- Hoy esa prima se redujo a 10%–16%: el mercado trata a todo el sector como expuesto por igual a la IA.
- IBM se excluye de la mediana por su mix de software e infraestructura.

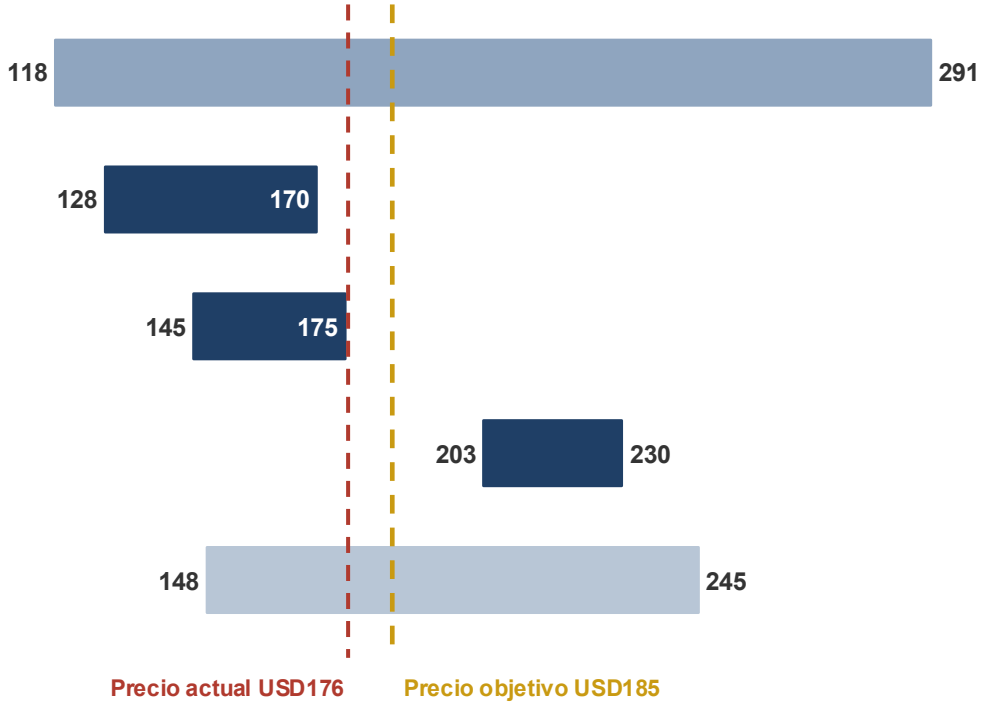
Fuente: StockAnalysis 24-sep-2026 (ACN con EBITDA GAAP, igual que los pares); Capgemini: ValueInvesting.io/MarketScreener 21-sep. EPS FY27E: propio.

Valorización

Resumen de metodologías – football field

Precio objetivo ponderado: USD185,14 (+5,1%); el DCF queda sobre el precio actual y los múltiplos, bajo él.

A	**Capitalización bursátil**	Rango 52 semanas
B	**EV/EBITDA LTM**	Mediana pares ±1,0x
B	**P/E forward**	Mediana pares ±1,0x
D	**DCF caso base**	WACC ±0,5%
D	**DCF escenarios**	Pesimista – optimista



Fuente: Modelo propio. Ponderación: DCF base 50%, EV/EBITDA 25%, P/E 25%; la capitalización bursátil y los escenarios DCF son referencia.

Evaluación de Riesgos

Principales riesgos de la tesis

El riesgo central es que la IA no sea un ciclo sino un cambio estructural en la cantidad de horas que compran los clientes.

Riesgo	Impacto	Descripción	Mitigante
Disrupción por IA	Alto	Menos horas facturables y deflación de tarifas en desarrollo y mantención de aplicaciones.	Mix hacia managed services y plataformas; uso de IA propia para defender margen.
Demanda discrecional	Alto	Bookings –3% ML en Q3; clientes postergan grandes proyectos a FY27.	104 contratos >USD100 mm en el año; backlog de contratos plurianuales.
Gobierno de EE.UU.	Medio	Recortes de gasto federal restan ~1 pp al crecimiento de FY26.	Exposición acotada dentro de Health & Public Service.
Geopolítica y tipo de cambio	Medio	Conflicto en Medio Oriente restó ~USD400 mm de ventas; ~50% de ingresos fuera de Americas.	Diversificación geográfica; guía en moneda local.
Dependencia de M&A	Medio	~1,5 pp del crecimiento viene de adquisiciones (guía FY26; USD3,0 bn en 9M FY26); el crecimiento orgánico es menor al reportado.	El DCF descuenta M&A (~2% de ingresos por año); amplia experiencia integrando.

Fuente: Accenture 8-K Q3 FY26 (factores de riesgo); Yahoo Finance; Bloomberg Intelligence; elaboración propia.

Conclusión

Recomendación de inversión

MANTENER con precio objetivo de USD185,14: el retorno total (8,8%) queda bajo nuestro umbral de 10%; compramos 2,5% después del 1-oct solo si la guía FY27 cumple los triggers.

Escenario	Precio	Supuestos principales
Pesimista	USD148,06 (–15,9%)	La IA reduce estructuralmente la demanda: crecimiento 1%–2%, margen a la baja y costos de optimización recurrentes.
Base	USD215,60 (+22,4%)	FY27 de 4% (similar a FY26) y luego crecimiento en línea con el mercado de servicios de TI.
Optimista	USD245,11 (+39,2%)	La IA amplía el mercado y ACN vuelve a crecer 6%–7% con más margen.
Valor esperado	**USD206,09 (+17,0%)**	Promedio ponderado por probabilidad de los tres DCF.

Plan de acción

- **Hoy (antes del 1-oct):** MANTENER; no abrimos posición antes de resultados.
- **Tras resultados:** comprar 2,5% del portafolio solo si book-to-bill >1,0x, Consulting vuelve a crecer y la guía FY27 es ≥3% ML. Con guía plana o negativa, revisamos la tesis.

Recomendación

MANTENER

Precio objetivo	**USD185,14**
Upside	**5,1%**
Dividend yield	**3,7%**
Retorno total	**8,8%**

Fuente: Modelo propio. Probabilidades de escenarios: 25% / 50% / 25%.



Investment Club PUC

Pitch Accenture (NYSE: ACN)

¿Preguntas?



Investment Club PUC

Pitch Accenture (NYSE: ACN)

Anexo

Descripción del Negocio

Estrategias de crecimiento

La estrategia es pasar de vender horas a vender plataformas y resultados: IA, adquisiciones y alianzas con los proveedores de modelos.

1 IA a escala

Los clientes pasan de pilotos a programas de transformación completos. En FY25 Accenture reportó USD5,9 bn en bookings de IA generativa.

2 Adquisiciones

USD3,0 bn invertidos en 9M FY26 (vs USD0,8 bn un año antes). Dragos, runZero y NetRise crean una plataforma de ciberseguridad OT.

3 Alianzas

Acuerdo con Anthropic con al menos USD2 bn de compromisos combinados en 5 años; también alianzas con OpenAI, Google Cloud y otros.

4 Retorno al accionista

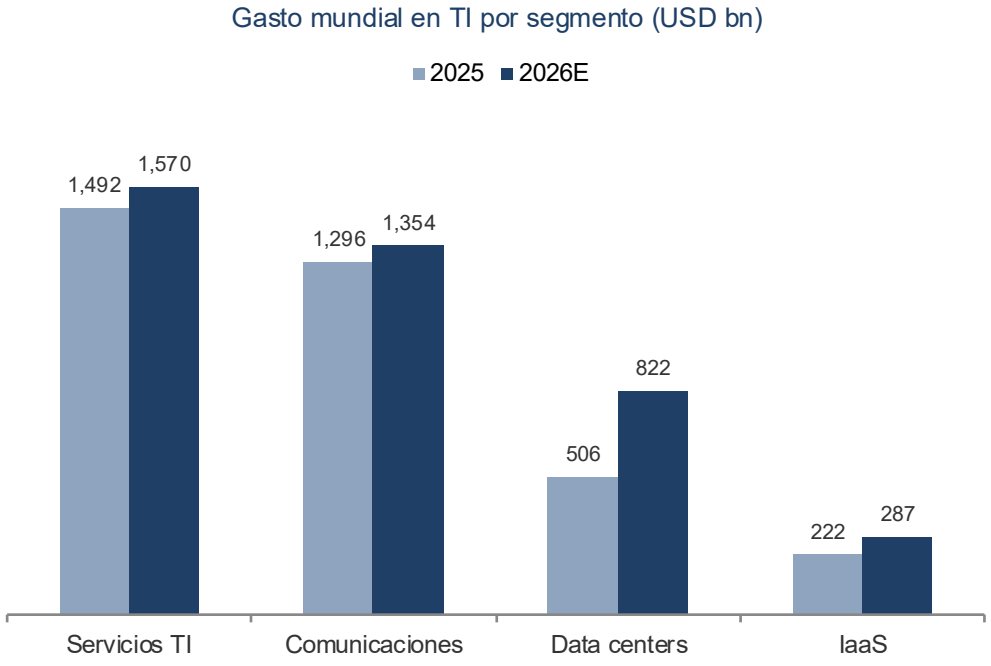
Guía de al menos USD9,5 bn en dividendos y recompras en FY26; dividendo trimestral de USD1,63 (+10%).

Fuente: Accenture 8-K Q3 FY26 y transcripción del earnings call (Investing.com); Fortune vía Ad Hoc News (22-sep-2026); Kavout.

Análisis de Industria

Tamaño de mercado (TAM)

El gasto global en TI crece 14% en 2026, pero lo captura la infraestructura de IA; los servicios de TI crecen solo 5%.



USD6,37 tn

gasto TI mundial 2026 (+14,2%)

USD1,57 tn

servicios TI 2026 (+5,3%): TAM de ACN

~4,7%

participación de ACN en servicios

Fuente: Gartner, pronóstico de gasto TI mundial (julio 2026). Participación de ACN = ingresos FY26E / gasto en servicios 2026.

Análisis de Industria

Fuerzas de Porter

Industria fragmentada y competitiva, donde la escala, la marca y las relaciones con clientes son las principales barreras.

Fuerza	Nivel	Justificación
Amenaza de nuevos entrantes	Media	Entrar es fácil en nichos, pero competir por contratos globales de más de USD 100 mm exige escala, referencias y presencia en muchos países.
Poder de negociación de proveedores	Media	El insumo clave es el talento (~799 mil personas); los hyperscalers y proveedores de software y modelos de IA son socios y, a la vez, dependencia.
Poder de negociación de clientes	Alta	Grandes empresas con procesos de compra sofisticados, que licitan entre varios proveedores y presionan tarifas.
Amenaza de sustitutos	Alta ↑	La IA y las plataformas SaaS permiten que los clientes hagan internamente parte del trabajo; es la fuerza que más cambió en 2026.
Rivalidad entre competidores	Alta	Big Four, firmas indias con costos bajos, Capgemini, IBM y boutiques especializadas.

Fuente: Elaboración propia.

Valorización

Metodologías de valorización

Se usan tres metodologías complementarias; el DCF es la principal y los múltiplos sirven de contraste con el mercado.

	Metodología	Ventajas	Limitaciones	Uso
A	**Capitalización bursátil**	Precio observable y muy líquido (~7 mm de acciones diarias)	Refleja el sentimiento de corto plazo; rango de 52 semanas muy amplio	Referencia
B	**Múltiplos de comparables**	Simple y comparable con el mercado (EV/EBITDA, P/E)	Pares también castigados por la IA; distinto mix y escala	50% (25% + 25%)
C	**Transacciones precedentes**	Refleja precios pagados en M&A	No hay transacciones de control del tamaño de ACN; incluyen prima de control	No aplicada
D	**Flujos de caja descontados**	Captura drivers propios: crecimiento, margen, M&A y capital	Sensible a WACC y g; ~74% del valor en el valor terminal	50%

Fuente: Estructura basada en el Kick-Off Valuation Challenge (Itaú, sep-2026).