# Salesforce — CRM

| NOTA FINAL | 9,50/10 |
|---|---|
| **Empresa** | 9,45/10 |
| **Oportunidad actual** | 9,55/10 |
| **Riesgo** | Medio |
| **Tesis 5–10 años** | Muy favorable |
| **Veredicto** | COMPRA |
| **Cambio de nota** | 9,45 → 9,50 |
| **Fecha informe** | 25/09/2026 |
| **Precio de referencia** | 238,20 USD |

## Novedades clave

Salesforce entregó un Q2 FY27 muy sólido: ingresos de 11.350 M$ (+11%), FCF +81%, guidance anual elevado y Agentforce ARR de 1.500 M$. Las reservas de Agentforce crecen a triple dígito y aproximadamente la mitad procede de clientes que recargan Flex Credits, una señal importante de consumo recurrente.

## Qué sostiene la tesis

La compañía conserva una posición dominante en CRM y empieza a convertir su enorme base instalada en una ventaja para AI. Claudeforce, Koa, Slack y Data 360 amplían las vías de monetización. Además, el programa acelerado de recompra de 25.000 M$ pretende retirar al menos el 14% de las acciones a un precio medio de 176 USD.

## Riesgos que importan

El crecimiento orgánico continúa alrededor del 11–12%, la monetización AI aún está en fase temprana y los costes de infraestructura AI crecen. La deuda y las obligaciones corrientes merecen seguimiento. Para valoración, mantenemos cautela al comparar BPA ajustado con BPA GAAP y SBC.

## Conclusión

Subimos de 9,45 a 9,50. La tesis AI presenta ahora señales comerciales más tangibles sin que el precio de referencia exija un escenario extraordinario.

El precio indicado es el precio de referencia del informe de Investing Pro del 25/09/2026, no una cotización en tiempo real. La nota y la tesis son la interpretación de The Long Thesis a partir del informe de referencia.