EE. UU./Europa SERVICENOW (NOW)

NOTA FINAL	9,45/10
Empresa	9,70/10
Oportunidad actual	9,25/10
Riesgo	MEDIO
Tesis 5-10 anos	MUY FAVORABLE
Veredicto	COMPRA

Referencia: 131,10 USD - informe de 10 sep 2026.

Tesis de inversion

ServiceNow es una de las plataformas empresariales de mayor calidad del software. Su ventaja no es simplemente ITSM: se ha convertido en una capa de workflow transversal que conecta IT, seguridad, RR. HH., CRM y datos. La cuestion central a 5-10 anos es si esa posicion le permite convertirse tambien en plataforma de ejecucion y gobierno de agentes de IA.

1. Calidad empresarial y moat

Subscription revenue Q2 alcanzo 3.877 millones USD, +23% en moneda constante; RPO total 29.000 millones, +22%; renovacion del 98%. La compania mantiene objetivos de margen operativo no-GAAP del 31,5% y margen FCF del 35%, una combinacion de crecimiento y rentabilidad muy poco comun.

2. Crecimiento y capacidad de composicion

AI ACV supero 1.000 millones USD y el net new AI ACV crecio mas de 40% secuencial. Los clientes con agentic AI en produccion se multiplicaron por nueve en nueve meses. CRM supera 2.000 millones de ACV y seguridad aporta otra via de expansion. El objetivo de 30.000-32.000 millones de ingresos en 2030 deja un runway importante.

3. Oportunidad y valoracion

Tras la correccion de 2026, la oportunidad ha mejorado mucho. A 131,10 USD, el informe situa el PER forward 2026 cerca de 32,2x y 2027 alrededor de 25,7x. Sigue sin ser barata en terminos absolutos y el FCF yield ronda 3,3%, pero el precio es razonable para una plataforma capaz de sostener crecimiento cercano al 20% con margenes altos.

4. Riesgos que pueden romper la tesis

El margen bruto de suscripcion cayo de 83,0% a 80,5% por hyperscalers e IA. Armis presiona margen operativo y FCF y la compania integra varias adquisiciones. La deuda ha aumentado y Microsoft, Salesforce, Oracle y Workday pueden competir o empaquetar IA en sus suites. Parte del beat federal fue temporal.

5. Que vigilariamos

AI ACV, monetizacion real de IA, margen bruto de suscripcion, integracion de adquisiciones, RPO/cRPO, FCF, deuda y expansion de CRM y seguridad.

Conclusion

ServiceNow queda en 9,45. La caida del precio mejora la asimetria mientras crecimiento, renovacion y backlog siguen fuertes. Valoracion, presion de margen e integracion impiden entrar en el tramo mas alto.

Horizonte: 5-10 anos. La Nota Final es una valoracion holistica de calidad, crecimiento, valoracion, fortaleza financiera, riesgos y probabilidad de obtener una rentabilidad atractiva. Contenido informativo y de opinion; no constituye asesoramiento financiero.