Salesforce

CRM · Revisión v7 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 06/11/2026

Precio de referencia / reference_price: 222.40 USD

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

Empresa:	8.80/10
Oportunidad:	7.50/10
NOTA FINAL:	8.00/10

ESPERAR

Riesgo: Medio-alto

La integración de datos y flujos crea costes de cambio, pero la IA debe monetizarse después de costes. Esperar a 222,40 USD: beneficio ajustado incluye elementos no operativos y la recompra aumenta obligaciones; no basta el PER publicado para justificar entrada.

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

Salesforce integra ventas, servicio y datos con procesos empresariales difíciles de sustituir. Los costes de cambio protegen distribución, aunque la IA pueda reducir asientos o redistribuir valor hacia modelos e infraestructura.

El original recoge ingresos Q2 fiscal 2027 de unos 11.350 millones USD, Agentforce ARR de 1.500 millones y crecimiento de cRPO. ARR, contratos y consumo no se suman como ventas separadas ni garantizan margen; parte de la mejora de guía procede de adquisiciones.

Valoración y exigencias del precio

Referencia 06/11/2026: 222,40 USD por acción NYSE:CRM; revisión editorial 09/11/2026. BPA previsto 16,99 implica 13,09 veces, pero su definición y componentes importan más que el múltiplo. El 12,5 de portada y 10,8 LTM no se intercambian sin conciliación.

El comunicado muestra beneficio operativo Q2 de 2.331 millones, frente a 2.332 comparable, y ganancias estratégicas de 2.613 millones. Estas últimas también afectan al beneficio ajustado: el salto a BPA 5,90 no es crecimiento operativo puro. No se resta una ganancia bruta de un BPA neto sin considerar impuestos.

CFO semestral 7.970 menos capex 316 deja FCF 7.654 millones, antes de M&A y otros usos. La SBC de 1.763 se añade de nuevo en caja: no significa trabajo gratuito. No descontamos dilución y SBC dos veces en el mismo escenario. Desarrollo, comisiones y servicio consumen recursos más allá del capex tangible.

La emisión neta de deuda de 24.842 millones y recompras de 27.332 durante el semestre muestran el coste de la reducción de acciones. Mejorar BPA por recomprar no crea beneficio operativo y puede empeorar flexibilidad. No se confunden el saldo de julio y un balance actual ni todos los pasivos corrientes con vencimientos financieros inmediatos.

Escenarios propios de BPA económico normalizado: 7 a 18 veces da 126 USD; 10 a 22 da 220; 12 a 25 da 300. El central próximo al precio y el adverso material justifican esperar. Son hipótesis contemporáneas después de costes laborales y financiación, no DCF certificado ni múltiplo aplicado a beneficios de cartera perpetuos.

En 5–10 años, IA y venta cruzada pueden elevar gasto por cliente, pero necesitan cómputo, desarrollo y comercialización. Braze se trata como acuerdo pendiente según el original, no adquisición ya integrada; su precio y futuras necesidades no se cuentan como crecimiento gratuito. La mejora de guía orgánica es menor que la total.

La mejor objeción a esperar es una franquicia pegajosa con monetización temprana creciente y caja sólida. La contraria es que la IA canibalice asientos o transfiera margen, mientras M&A y deuda consumen el retorno. Microsoft, Oracle y ServiceNow ofrecen contexto, pero mix y SBC impiden trasladar sus múltiplos directamente.

La revisión del estado primario conserva el interés como coste económico y la diferencia entre ganancias brutas de cartera e impuestos. El cuadro operativo del proveedor difiere del estado oficial; se prioriza este último para no llamar crecimiento operativo al incremento contable. Las recompras y la deuda se tratan conjuntamente.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

Riesgo medio-alto de competencia, monetización de IA, adquisiciones, deuda y dilución. Las ganancias estratégicas pueden revertir; no son caja anual repetible.

El FCF trimestral crece desde una base pequeña y estacional. La guía anual de caja mucho más moderada impide extrapolar el 81 % trimestral. El rating técnico de vender del proveedor no fundamenta una salida de largo plazo.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 8,8; Oportunidad 7,5; Final 8,0. La calidad de plataforma no elimina coste del capital ni incertidumbre de beneficio económico. Esperar para comprar hasta contar con más margen o evidencia de monetización después de costes; notas independientes sin media.

Podemos equivocarnos si la monetización de IA crece rentable antes de lo supuesto. Cambiaríamos el juicio con caja por acción sostenible después de remuneración laboral, inversión y financiación. Lo menos respaldado es el retorno incremental de adquisiciones y la durabilidad de precios frente a IA.

Revisar la posición: faltan datos posteriores que resuelvan beneficio ordinario, coste de agentes y financiación; no hay venta confirmada ni se deriva mantener sólo de un precio menor.

Mantener mientras retención y monetización después de costes sostengan valor por acción sin deterioro estructural de financiación.

Considerar reducir si recompras y adquisiciones aumentan deuda mientras caja económica por acción y retención se debilitan persistentemente.

Considerar vender si pérdida estructural de clientes, precios o mala asignación de capital invalida el retorno económico de la plataforma.

Reducir protege frente al riesgo de cambio de modelo y deuda; mantener conserva distribución y datos valiosos sin dar por cierta la disrupción.

Retorno de IA, integración y beneficio normalizado siguen abiertos; la cartera individual es desconocida.

Frente a la versión 6 del 23/10/2026 a 250,30 USD, el precio baja a 222,40, sin un periodo operativo nuevo. Empresa sigue 8,8; Oportunidad 7,6 → 7,5 y Final 8,1 → 8,0 reflejan reconsideración más exigente de beneficio normalizado y capital, pese al precio menor. Las condiciones previas se comprueban como mismo periodo, sin confirmación suficiente; el juicio de tenencia se corrige a Revisar la posición.

Qué vigilamos

• Mantener mientras retención y monetización después de costes sostengan valor por acción sin deterioro estructural de financiación.

Fuentes y alcance

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

Salesforce — resultados oficiales del segundo trimestre fiscal de 2027 | Comunicado del 26 de agosto: consulta focal de resultados, inversiones, caja, ajustes y financiación. Consulta el 9 de noviembre.

Salesforce

CRM · v7 · Report 06/11/2026 · Reference 222.40 USD

Company 8.80/10 | Opportunity 7.50/10 | Overall 8.00/10

WAIT

Risk: Medium-high

Integrated data and workflows create switching costs, but AI must monetize after costs. Wait at USD 222.40: adjusted earnings contain non-operating items and buybacks increase obligations; the printed P/E alone does not justify entry.

Business, developments and cash

Salesforce integrates sales, service and data with hard-to-replace enterprise processes. Switching costs protect distribution, although AI may reduce seats or shift value to models and infrastructure.

The original reports roughly USD 11,350 million fiscal Q2 2027 revenue, Agentforce ARR of 1,500 million and cRPO growth. ARR, contracts and consumption are not added as separate sales or guaranteed margins; acquisitions account for part of the guidance increase.

Valuation and price expectations

Reference 06/11/2026: USD 222.40 per NYSE:CRM share; editorial review 09/11/2026. Forecast EPS of 16.99 implies 13.09 times, but its definition and components matter more than the multiple. Cover EPS of 12.5 and LTM 10.8 are not interchangeable without reconciliation.

The release shows Q2 operating profit of USD 2,331 million against comparable 2,332 and strategic gains of 2,613 million. The latter also affect adjusted earnings: EPS jumping to 5.90 is not pure operating growth. A pretax gain is not subtracted from net EPS without taxes.

Half-year CFO of 7,970 less capex of 316 gives FCF of USD 7,654 million before M&A and other uses. SBC of 1,763 is added back in cash flows but labor is not free. Dilution and SBC are not deducted twice in the same scenario. Development, commissions and service consume resources beyond tangible capex.

Half-year net debt issuance of 24,842 million and buybacks of 27,332 show the cost of share reduction. Buyback-driven EPS improvement does not create operating profit and may weaken flexibility. July balances are not called current and not all current liabilities are immediate financial maturities.

Own normalized economic EPS scenarios: 7 at 18 times gives USD 126; 10 at 22 gives 220; 12 at 25 gives 300. A central case near price and material adverse outcome justify waiting. These are contemporaneous assumptions after labor and financing costs rather than a certified DCF or perpetual capitalization of portfolio gains.

Over 5–10 years, AI and cross-selling may raise customer spending but require compute, development and selling costs. Braze is treated as a pending agreement described in the original rather than an integrated acquisition; price and future needs are not free growth. Organic guidance improvement is smaller than the total.

The strongest objection to waiting is a sticky franchise with growing early monetization and strong cash. The contrary case is AI cannibalizing seats or transferring margins while M&A and debt absorb returns. Microsoft, Oracle and ServiceNow provide context, but mix and SBC prevent direct multiple transfers.

Primary-statement review retains interest as an economic cost and distinguishes pretax portfolio gains from taxes. The provider operating table differs from the official statement, which takes precedence to avoid calling accounting gains operating growth. Buybacks and debt are assessed together.

Risks and monitoring

Medium-high risk from competition, AI monetization, acquisitions, debt and dilution. Strategic gains can reverse and are not repeatable annual cash.

Quarterly FCF grows from a small seasonal base. Much more moderate annual cash guidance prevents extrapolating 81% quarterly growth. The provider technical sell rating does not support a long-term exit.

Conclusion and independent score judgments

Company 8.8; Opportunity 7.5; Overall 8.0. Platform quality does not remove capital costs or economic earnings uncertainty. Wait for entry until there is more margin or evidence of monetization after costs; scores remain independent without averaging.

We could be wrong if profitable AI monetization accelerates sooner than assumed. Sustainable per-share economic cash after labor, investment and financing would change the view. Incremental acquisition returns and pricing durability against AI are least supported.

Review the position: later evidence is needed on ordinary earnings, agent costs and funding; a sale is not confirmed and lower price alone does not establish holding.

Hold while retention and monetization after costs sustain per-share value without structural funding deterioration.

Consider reducing if buybacks and acquisitions increase debt while per-share economic cash and retention persistently weaken.

Consider selling if structural customer or pricing losses, or capital misallocation, invalidate platform economic returns.

Reducing protects against business-model change and debt; holding retains valuable distribution and data without assuming disruption as certain.

AI returns, integration and normalized earnings remain unresolved; the individual portfolio is unknown.

Against version 6 dated 23/10/2026 at USD 250.30, price falls to 222.40 without a new operating period. Company remains 8.8; Opportunity 7.6 → 7.5 and Overall 8.1 → 8.0 reflect stricter reassessment of normalized earnings and capital despite lower price. Prior conditions are checked as the same period without sufficient confirmation; holder judgment is corrected to Review the position.

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.