# ANÁLISIS FUNDAMENTAL

*CrowdStrike Holdings, Inc. (CRWD)*

Septiembre 2026 — Segunda Edición (Corregida)

Entérate Finec — Análisis Independiente

Ticker: CRWD (Nasdaq) · Sector: Ciberseguridad · Año Fiscal: Feb–Ene

# Tabla de Contenidos

# 1. Introducción General de la Empresa

CrowdStrike Holdings, Inc. es una compañía estadounidense de ciberseguridad fundada en 2011 por George Kurtz, Dmitri Alperovitch y Gregg Marston, con sede actual en Austin, Texas. La empresa cotiza en el Nasdaq bajo el ticker CRWD y forma parte tanto del índice S&P 500 como del Nasdaq-100. Su salida a bolsa se produjo en junio de 2019, y en julio de 2026 completó un split de acciones 4:1 para ampliar el acceso a inversores minoristas.

La actividad principal de CrowdStrike se centra en la protección de endpoints, inteligencia de amenazas, seguridad cloud, protección de identidades y respuesta a incidentes, todo ello integrado a través de su plataforma cloud-native CrowdStrike Falcon. Esta plataforma opera mediante un agente ligero instalado en los dispositivos del cliente que transmite telemetría a la nube, donde se analiza mediante inteligencia artificial y aprendizaje automático. A diferencia de las soluciones heredadas, Falcon no requiere infraestructura on-premise de gestión.

A cierre del año fiscal 2026 (enero de 2026), CrowdStrike registró ingresos totales de 4.812 M USD, un incremento del 22% interanual, con ingresos por suscripción de 4.565 M USD representando el 95% del total. El ARR (Annual Recurring Revenue) alcanzó los 5.250 M USD con un crecimiento del 24% interanual, y el net new ARR anual superó por primera vez los 1.000 M USD. La compañía contaba con aproximadamente 10.698 empleados a cierre del ejercicio.

CrowdStrike opera un modelo de plataforma modular en el que los clientes adoptan progresivamente más módulos de seguridad. A cierre del Q4 FY2026, el 50% de los clientes suscribía seis o más módulos, el 34% siete o más y el 24% ocho o más. El modelo Falcon Flex, lanzado para facilitar la consolidación de proveedores de seguridad, acumulaba 1.690 M USD en ARR con un crecimiento superior al 120% interanual y más de 1.600 clientes, con un ARR medio por cliente Flex superior a 1 M USD.

La compañía tiene presencia global, con una concentración geográfica significativa en Estados Unidos (aproximadamente el 66% de la base de clientes por número de instalaciones), seguido por India y Reino Unido. Su base de clientes incluye organizaciones gubernamentales, empresas Fortune 500 y pymes a través del paquete Falcon Go para organizaciones con menos de 100 endpoints.

## Indicadores Clave — FY2026 (cierre enero 2026)

| Métrica | Valor | Nota |
|---|---|---|
| Ingresos totales | 4.812 M USD | +22% YoY |
| Ingresos por suscripción | 4.565 M USD | +21% YoY |
| ARR (ending) | 5.250 M USD | +24% YoY |
| Net new ARR (anual / Q4) | 1.010 M / 331 M USD | Q4: +47% YoY; anual: primera vez >1.000 M |
| Margen bruto suscripción (non-GAAP) | 81% | vs. 80% FY2025 |
| Margen operativo (non-GAAP) | 22% | — |
| FCF (anual) | 1.240 M USD | +16% YoY |
| Margen FCF | 26% | — |

| Métrica | Valor | Nota |
|---|---|---|
| Caja y equivalentes | 5.230 M USD | — |
| Empleados | 10.698 | — |
| Retención bruta (gross) | 97% | Estable todo el año |
| NRR (net retention) | 115% | Q4; desde 112% en Q1 |

Un evento determinante en la historia reciente de CrowdStrike fue el incidente del 19 de julio de 2024, cuando una actualización defectuosa del sensor Falcon provocó la caída de aproximadamente 8,5 millones de dispositivos Windows a nivel global (pantalla azul de la muerte o BSOD). El incidente no fue un ciberataque sino un defecto en un archivo de configuración de contenido. La acción perdió cerca del 25% de su valor en los días posteriores. No obstante, la retención bruta se mantuvo por encima del 97% en los trimestres siguientes y la empresa recuperó niveles de crecimiento previos al incidente para el segundo semestre del FY2026, lo que sugiere que el impacto fue transitorio en términos de base de clientes, aunque generó costes directos (33,9 M USD en Q3 FY2025) y paquetes de compromiso con descuentos.

> ***Aviso de Posible Desactualización:*** *Los datos del FY2026 corresponden al ejercicio cerrado el 31 de enero de 2026. Se incorporan datos del Q1 FY2027 (trimestre cerrado el 30 de abril de 2026) y del Q2 FY2027 (trimestre cerrado el 31 de julio de 2026, publicados el 26 de agosto de 2026). Las cotizaciones y múltiplos de mercado se actualizaron a la primera semana de septiembre de 2026, reflejando el rally post-earnings Q2 FY2027 (~+20% en la cotización).*

***Fuentes Consultadas***


• *CrowdStrike 10-K FY2026 (SEC filing, marzo 2026).*

• *CrowdStrike Q4 FY2026 Earnings Release (BusinessWire, 3 de marzo de 2026).*

• *CrowdStrike Q1 FY2027 Earnings Release (SEC 8-K, 3 de junio de 2026).*

• *CrowdStrike Q2 FY2027 Earnings Release (SEC 8-K, 26 de agosto de 2026).*

• *Wikipedia, CrowdStrike (datos generales de la compañía).*

• *CISA Alert, julio 2024 (incidente global).*

• *6sense, CrowdStrike Endpoint Protection Market Share, 2026.*

# 2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)

## 2.1 Factores Políticos

El entorno político global es un catalizador estructural para la industria de la ciberseguridad. En Estados Unidos, la administración federal ha reforzado sistemáticamente los requisitos de ciberseguridad para infraestructuras críticas y agencias gubernamentales. La directiva ejecutiva de ciberseguridad de 2021 y las regulaciones posteriores de la SEC (diciembre de 2023) obligan a las empresas cotizadas a divulgar incidentes materiales de ciberseguridad en un plazo de cuatro días hábiles, lo que incrementa la demanda de plataformas de detección y respuesta capaces de cumplir con estos plazos.

En la Unión Europea, la directiva NIS2 (Network and Information Security Directive), vigente desde octubre de 2024, amplía el alcance de los requisitos de ciberseguridad a sectores adicionales (energía, transporte, salud, banca, infraestructura digital) y establece sanciones significativas por incumplimiento. El reglamento DORA (Digital Operational Resilience Act), aplicable desde enero de 2025, impone requisitos específicos de resiliencia digital al sector financiero europeo. Ambas regulaciones benefician a proveedores con capacidad de despliegue transfronterizo como CrowdStrike.

El contexto geopolítico también es relevante. La escalada de ciberataques atribuidos a actores estatales (China, Rusia, Corea del Norte, Irán) refuerza la percepción gubernamental de la ciberseguridad como cuestión de seguridad nacional. CrowdStrike ha participado históricamente en investigaciones de alto perfil, incluyendo la intrusión en el Comité Nacional Demócrata en 2016, lo que le otorga credibilidad institucional pero también una exposición política que puede generar fricciones en ciertos mercados internacionales.

No obstante, la tensión comercial entre Estados Unidos y China plantea un riesgo de restricciones en la venta de tecnología de ciberseguridad estadounidense en ciertos mercados asiáticos. Adicionalmente, los controles de exportación tecnológicos ampliados podrían limitar la expansión comercial en ciertas jurisdicciones, si bien el impacto directo para CrowdStrike es limitado dado que la mayoría de sus ingresos provienen de Norteamérica y Europa.

## 2.2 Factores Económicos

El gasto mundial en seguridad de la información alcanzará aproximadamente 248.900 M USD en 2026 según Gartner (previsión del segundo trimestre de 2026), con un crecimiento del 12,7% en moneda constante, y se proyecta que supere los 372.000 M USD en 2030. Otras estimaciones (Fortune Business Insights, MarketsandMarkets) sitúan el mercado global de ciberseguridad entre 248.000 M y 288.000 M USD en 2026, con una CAGR del 9-14% hasta 2030-2034 según la definición de mercado utilizada. CrowdStrike estima su TAM (Total Addressable Market) en 149.000 M USD para el año natural 2026, proyectando su duplicación a 325.000 M USD para 2030.

Las condiciones macroeconómicas de 2025-2026, con tipos de interés que han comenzado a descender desde los máximos del ciclo, favorecen parcialmente la disposición de las empresas a invertir en software. Sin embargo, la presión presupuestaria en segmentos como pymes y medianas empresas puede ralentizar los ciclos de venta. Paradójicamente, las recesiones no suelen reducir significativamente el gasto en ciberseguridad: un estudio de IANS Research señala que el crecimiento presupuestario medio en ciberseguridad se sitúa en torno al 4-5%, incluso en periodos de contracción económica general, dado que el coste de una brecha de seguridad supera ampliamente el ahorro potencial por recortar presupuesto defensivo.

El tipo de cambio tiene un impacto moderado. Aunque CrowdStrike denomina la práctica totalidad de sus contratos en dólares estadounidenses, la fortaleza del dólar puede frenar la decisión de compra en mercados internacionales donde los presupuestos de TI se denominan en moneda local.

## 2.3 Factores Socioculturales

La digitalización acelerada post-pandemia ha ampliado la superficie de ataque de las organizaciones. El trabajo remoto e híbrido, aunque parcialmente revertido, ha consolidado arquitecturas de TI distribuidas que requieren protección de endpoints más allá del perímetro corporativo tradicional. Cada dispositivo conectado fuera de la red corporativa es un vector potencial de intrusión.

La concienciación sobre ciberseguridad ha aumentado en los consejos de administración. La creciente responsabilidad de los CISOs (Chief Information Security Officers) y la percepción de que los incidentes de ciberseguridad representan un riesgo existencial para la empresa han elevado la ciberseguridad de categoría de gasto operativo a inversión estratégica. Este cambio cultural favorece a proveedores de plataforma como CrowdStrike frente a soluciones puntuales.

La escasez de talento en ciberseguridad (estimada en más de 3,5 millones de posiciones sin cubrir globalmente según ISC2) impulsa la demanda de plataformas que automaticen funciones de detección y respuesta, reduciendo la dependencia de analistas humanos. CrowdStrike ha respondido a esta tendencia con Charlotte AI, su asistente de inteligencia artificial para operaciones SOC.

## 2.4 Factores Tecnológicos

La irrupción de la inteligencia artificial generativa ha transformado tanto el panorama de amenazas como las herramientas de defensa. Los atacantes utilizan modelos de lenguaje para generar correos de phishing más sofisticados, crear malware adaptativo y automatizar la exploración de vulnerabilidades. Según el informe de amenazas de CrowdStrike, el tiempo medio de intrusión (breakout time) se ha reducido a minutos en muchos ataques, lo que exige capacidades de detección y respuesta automatizadas en tiempo real.

Del lado de la defensa, CrowdStrike ha integrado capacidades de IA nativa en su plataforma: Charlotte AI para automatización SOC, AIDR (AI Detection and Response) como módulo independiente, y la iniciativa QuiltWorks para seguridad de IA empresarial. La compañía ha declarado que la adopción de IA empresarial representa una oportunidad generacional para el crecimiento de la ciberseguridad, al crear nuevas superficies de ataque (modelos de IA, agentes autónomos, prompts, datos de entrenamiento) que requieren protección específica.

La consolidación tecnológica es otra tendencia relevante. Los CISOs buscan reducir el número de proveedores de seguridad para simplificar operaciones y reducir costes de integración. CrowdStrike ha posicionado Falcon como plataforma de consolidación, ofreciendo más de 28 módulos que cubren desde protección de endpoints hasta seguridad cloud, identidades, datos, observabilidad y servicios gestionados. Gartner ha reconocido a CrowdStrike como líder en el Magic Quadrant de Endpoint Protection Platforms durante seis años consecutivos (a 2025).

El riesgo tecnológico principal reside en la propia arquitectura cloud-native. La dependencia de una conexión constante con la infraestructura cloud de CrowdStrike y la ejecución de actualizaciones automáticas a nivel de kernel del sistema operativo fueron los factores que posibilitaron el incidente del 19 de julio de 2024. Tras el incidente, CrowdStrike implementó cambios en sus procesos de despliegue de actualizaciones de contenido, incluyendo despliegues graduales (canary deployments) y pruebas de validación adicionales.

## 2.5 Factores Medioambientales

Como empresa de software cloud-native, el impacto medioambiental directo de CrowdStrike es relativamente reducido en comparación con sectores industriales. No obstante, la operación de su plataforma depende de centros de datos de terceros (fundamentalmente AWS), cuyo consumo energético y huella de carbono son significativos. CrowdStrike reporta información ESG en su informe anual y proxy statement, incluyendo métricas de huella de carbono y compromisos de sostenibilidad.

La creciente regulación ESG en Europa (CSRD, taxonomía verde) puede incrementar los requisitos de reporte para operaciones europeas. Desde una perspectiva de inversión, CrowdStrike no presenta riesgos medioambientales materiales comparables a empresas industriales o energéticas, pero su calificación ESG puede influir en la elegibilidad para ciertos fondos de inversión sostenible.

> ***Aviso de Limitación de Información:*** *Los últimos datos ESG detallados disponibles corresponden al ejercicio fiscal 2025. CrowdStrike no publica un informe ESG independiente con la profundidad de compañías industriales, por lo que el análisis medioambiental se basa en información limitada.*

## 2.6 Factores Legales

CrowdStrike opera en un entorno regulatorio crecientemente complejo. Las regulaciones de protección de datos (GDPR en Europa, CCPA/CPRA en California, LGPD en Brasil) imponen requisitos estrictos sobre el tratamiento de datos personales, lo que afecta tanto a los clientes de CrowdStrike como a la propia empresa en su manejo de telemetría de seguridad.

Tras el incidente del 19 de julio de 2024, CrowdStrike enfrenta litigios y reclamaciones de clientes afectados. Delta Air Lines, por ejemplo, presentó una demanda por daños derivados del incidente. El 10-K de FY2026 señala que la empresa ha incurrido en gastos directos relacionados con el incidente y anticipa que ciertos efectos adversos continuarán en periodos futuros. Los riesgos legales derivados incluyen litigios por daños, investigaciones regulatorias y posibles cambios en los términos contractuales de responsabilidad.

En materia de propiedad intelectual, CrowdStrike mantiene un portafolio de patentes sobre su tecnología de detección basada en IA y cloud. La protección de esta propiedad intelectual es esencial para mantener su ventaja competitiva, si bien el sector de ciberseguridad se caracteriza por ciclos de innovación rápidos que reducen la ventana de monopolio tecnológico.

La aprobación de la One Big Beautiful Bill Act en Estados Unidos en 2026 ha modificado el tipo impositivo efectivo proyectado de CrowdStrike, que ha ajustado su tasa non-GAAP a largo plazo al 21,0% (frente al 22,5% anterior), beneficiándose del incentivo fiscal por retener propiedad intelectual en territorio estadounidense.

***Fuentes Consultadas***


- *Gartner, Forecast Analysis: Information Security Worldwide 2Q26 (junio 2026).*
- *Fortune Business Insights, Cybersecurity Market Size 2026-2034.*
- *SEC, Cybersecurity Disclosure Rules (diciembre 2023).*
- *UE, Directiva NIS2 (vigente desde octubre 2024) y Reglamento DORA (enero 2025).*
- *CrowdStrike 10-K FY2026 (factores de riesgo y litigios).*
- *ISC2, Cybersecurity Workforce Study 2024.*
- *CrowdStrike Q1 FY2027 Earnings Transcript (Motley Fool, junio 2026).*

# 3. Análisis del Entorno Específico — Modelo de las 5 Fuerzas de Porter

## 3.1 Amenaza de Nuevos Competidores

La amenaza de entrada de nuevos competidores directos en el mercado de plataformas de ciberseguridad empresarial es **moderada-baja**. Las barreras de entrada son significativas: construir una plataforma cloud-native con la amplitud de Falcon requiere inversiones de cientos de millones de dólares en I+D (CrowdStrike invirtió el 29% de sus ingresos en I+D durante FY2026, equivalente a aproximadamente 1.400 M USD), además de años de acumulación de datos de telemetría y entrenamiento de modelos de IA.

Sin embargo, la amenaza proviene de un vector diferente: grandes plataformas tecnológicas que ya poseen distribución masiva. Microsoft, con Defender for Endpoint integrado en sus licencias Microsoft 365 E5, puede ofrecer protección de endpoints como componente de una suite más amplia a coste marginal efectivo cercano a cero para el cliente. Esta capacidad de bundling representa la mayor amenaza competitiva para CrowdStrike a medio plazo, no porque Microsoft ofrezca un producto superior en detección, sino porque elimina la barrera de coste para organizaciones que priorizan simplicidad presupuestaria sobre máxima eficacia de detección.

## 3.2 Poder de Negociación de los Clientes

El poder de negociación de los clientes es **moderado**. Por un lado, existen alternativas viables (Microsoft Defender, SentinelOne, Palo Alto Cortex XDR), lo que otorga cierta capacidad de negociación, especialmente en renovaciones de contratos grandes. El incidente de julio de 2024 incrementó temporalmente esta capacidad, ya que CrowdStrike ofreció paquetes de compromiso con descuentos, módulos adicionales y extensiones de suscripción para retener clientes.

Por otro lado, los costes de cambio (switching costs) son elevados una vez que una organización despliega Falcon en miles de endpoints y lo integra en sus flujos de trabajo SOC. La adopción progresiva de módulos adicionales incrementa estos costes de cambio: un cliente que utiliza ocho módulos de Falcon debería reemplazar ocho categorías de productos simultáneamente. La retención bruta del 97% a lo largo de todo el FY2026 evidencia que, a pesar del incidente, pocos clientes realizaron migraciones completas.

## 3.3 Amenaza de Productos Sustitutivos

La amenaza de sustitución directa es **baja** en el sentido de que no existe un sustituto para la ciberseguridad como categoría: mientras existan sistemas digitales, existirá la necesidad de protegerlos. No obstante, la forma en que se entrega la protección sí está sujeta a sustitución tecnológica. Los servicios de seguridad gestionada (MSSP/MDR), las soluciones SIEM/SOAR evolucionadas y la emergente categoría de IA agentic para seguridad podrían, a largo plazo, reducir la necesidad de plataformas EDR/XDR discretas si la detección y respuesta se comoditizan.

El riesgo más concreto de sustitución para CrowdStrike es el modelo de seguridad integrada de Microsoft. Para organizaciones profundamente embebidas en el ecosistema Microsoft 365, la propuesta de utilizar Defender como extensión de la suscripción existente puede resultar suficientemente atractiva como para no justificar el coste adicional de un producto best-of-breed como Falcon. Según datos de 6sense, Microsoft Defender for Endpoint ostenta una cuota del 15,6% en el mercado de protección de endpoints.

## 3.4 Poder de Negociación de los Proveedores

CrowdStrike depende de proveedores de infraestructura cloud (fundamentalmente Amazon Web Services) para operar su plataforma. El poder de negociación de AWS es **moderado-alto**: aunque CrowdStrike podría teóricamente migrar a otro proveedor cloud, el coste y riesgo operativo de tal migración serían sustanciales. No obstante, la escala de CrowdStrike como cliente de AWS le confiere capacidad negociadora sobre precios y condiciones.

En términos de talento, CrowdStrike compite por ingenieros de ciberseguridad y machine learning en un mercado laboral ajustado. La compensación basada en acciones (SBC) es una herramienta clave de retención, pero la dependencia de SBC eleva los costes no-GAAP reales y genera dilución accionarial (tema analizado en la sección financiera).

## 3.5 Rivalidad Competitiva del Sector

La rivalidad competitiva en el sector de ciberseguridad empresarial es **alta**. CrowdStrike compite directamente con:

| Competidor | Cuota Endpoint | Diferenciación | Posicionamiento |
|---|---|---|---|
| Microsoft Defender | ~15,6% | Bundling con M365 E5 | Coste marginal cero para clientes Microsoft |
| SentinelOne | ~9,5-11,5% | IA autónoma, respuesta automatizada | Menor escala, menor rentabilidad |
| Palo Alto (Cortex XDR) | <4% (endpoint) | Integración con firewall/red | Estrategia multi-producto más amplia |
| Fortinet (FortiEDR) | — | Integración con Fortinet Security Fabric | Fuerte en pymes y networking |

CrowdStrike ostenta una cuota estimada del 20-23% en el mercado de protección de endpoints, lo que la convierte en el mayor proveedor independiente (pure-play) de ciberseguridad en este segmento. La rivalidad se intensifica porque los principales competidores persiguen estrategias de platformización similares: Palo Alto Networks guía ingresos de 11.280-11.310 M USD para su FY2026, con ARR de seguridad next-gen de 8.520-8.620 M USD; SentinelOne reportó ARR de 1.160 M USD en su Q1 FY2027 (año natural 2026). La brecha de escala entre CrowdStrike y SentinelOne (4,5x en ARR) se ha ampliado, pero SentinelOne mantiene tasas de crecimiento competitivas.

La intensidad competitiva se manifiesta en presión sobre márgenes a través de descuentos, ciclos de venta más largos y la necesidad de invertir agresivamente en I+D para mantener la paridad funcional. La guerra de precios directa es limitada en el segmento enterprise, donde la eficacia de detección y la reputación del proveedor pesan más que el precio por endpoint. No obstante, en el segmento mid-market y pymes, la presión de Microsoft Defender como solución incluida en la licencia existente es significativa.

***Fuentes Consultadas***


• *6sense, CrowdStrike Endpoint Protection Market Share 2026.*

• *Pestel-analysis.com, CrowdStrike Competitive Landscape (julio 2026).*

• *Investing.com, CrowdStrike Q4 FY2026 Slides (marzo 2026).*

• *FourWeekMBA, CrowdStrike Revenue Breakdown 2026 (junio 2026).*

• *CrowdStrike 10-K FY2026 (competencia y factores de riesgo).*

# 4. Análisis de las Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas de CrowdStrike se articulan en torno a varios ejes que, en conjunto, configuran un moat parcialmente sostenible aunque sujeto a erosión por competidores con capacidades de distribución superiores.

## 4.1 Plataforma Cloud-Native y Efecto de Red de Datos

Falcon fue diseñado desde su origen como una plataforma cloud-native, a diferencia de competidores que migraron arquitecturas on-premise al cloud. Esta ventaja de diseño permite actualizaciones instantáneas sin intervención del cliente, correlación de datos de telemetría a escala global y entrenamiento continuo de modelos de IA sobre una base de datos de amenazas que crece con cada nuevo endpoint protegido. Cuantos más endpoints monitoriza CrowdStrike, más rápido puede identificar amenazas emergentes, lo que crea un efecto de red de datos (data network effect) que dificulta la replicación por competidores con menor base instalada.

Sin embargo, este efecto de red tiene limitaciones. Microsoft Defender procesa telemetría de cientos de millones de dispositivos Windows, superando ampliamente el volumen de datos de CrowdStrike en bruto. La ventaja de CrowdStrike reside en la especialización y profundidad de su análisis, no en el volumen absoluto de datos.

## 4.2 Switching Costs Elevados

La adopción progresiva de módulos genera costes de cambio que se incrementan con cada módulo adicional. Un cliente que utiliza Falcon para endpoint protection, identity protection, cloud security y observabilidad tendría que reemplazar cuatro categorías de productos simultáneamente para migrar a un competidor. La retención bruta del 97% y el NRR del 115% (Q4 FY2026) son indicadores cuantitativos de la fuerza de estos costes de cambio. El modelo Falcon Flex refuerza esta dinámica al crear compromisos contractuales más amplios.

Esta ventaja es sostenible a medio plazo, pero no inmutable. Los costes de cambio se erosionan si los competidores logran ofrecer herramientas de migración simplificadas o si un incidente de seguridad (como el de julio 2024) reduce la confianza en la plataforma.

## 4.3 Marca y Reputación

CrowdStrike ha construido una marca reconocida en el sector de ciberseguridad, reforzada por su participación en investigaciones de alto perfil y su posicionamiento consistente como líder en el Gartner Magic Quadrant durante seis años consecutivos. La marca tiene valor comercial en un mercado donde la confianza del CISO en el proveedor es un factor de compra determinante.

El incidente de julio 2024 dañó temporalmente esta ventaja. Aunque la retención de clientes se mantuvo, la narrativa de fiabilidad se debilitó y proporcionó argumentos a los competidores en procesos de venta. La recuperación de la marca es visible en la aceleración del net new ARR en el segundo semestre de FY2026, pero el riesgo reputacional persiste si se produce otro incidente similar.

## 4.4 Escala y Leverage Operativo

Con 4.812 M USD en ingresos y un margen bruto de suscripción del 81% (non-GAAP), CrowdStrike opera con una estructura de costes que genera leverage operativo significativo. Cada dólar de ingreso incremental por suscripción tiene un coste marginal reducido, lo que implica que el crecimiento de ingresos se traduce en una expansión desproporcionada del beneficio operativo. El ingreso non-GAAP

operativo pasó de 880 M USD en FY2025 a 1.050 M USD en FY2026. En el Q1 FY2027, la tendencia de expansión de márgenes continuó con un margen operativo non-GAAP del 24,3%, frente al 20,3% del mismo periodo del año anterior.

## 4.5 Clasificación de Sostenibilidad de las Ventajas

| Ventaja | Clasificación | Justificación |
|---|---|---|
| Efecto de red de datos | Parcialmente sostenible | Microsoft tiene mayor volumen absoluto de telemetría |
| Switching costs | Sostenible a medio plazo | Se refuerzan con Falcon Flex y adopción multi-módulo |
| Marca/reputación | Vulnerable a incidentes | Dañada por julio 2024, en recuperación |
| Escala y leverage operativo | Sostenible | Se amplía con crecimiento de ingresos recurrentes |
| Innovación/I+D | Temporal | Requiere inversión continua; competidores con recursos mayores (Microsoft) |

***Fuentes Consultadas***


• *CrowdStrike 10-K FY2026 (ventajas competitivas y factores de riesgo).*

• *CrowdStrike Q4 FY2026 Earnings Release (métricas de retención y módulos).*

• *FourWeekMBA, CrowdStrike Revenue Breakdown 2026.*

• *Gartner Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms 2025.*

# 5. Análisis Interno de la Empresa

## 5.1 Producción y Operaciones

El modelo operativo de CrowdStrike es el de una empresa SaaS cloud-native pura. No fabrica hardware ni gestiona centros de datos propios significativos; su infraestructura de producción reside en la nube pública (AWS principalmente). La "producción" consiste en el desarrollo, mantenimiento y actualización continua de la plataforma Falcon, la ingesta y procesamiento de telemetría en tiempo real, y la generación de inteligencia de amenazas.

La eficiencia operativa se refleja en el margen bruto de suscripción: 81% non-GAAP en FY2026 (78% GAAP), un nivel competitivo con los mejores SaaS del sector. El margen GAAP es inferior al non-GAAP fundamentalmente por la compensación basada en acciones (SBC) asignada al coste de ingresos y la amortización de intangibles adquiridos.

La cadena de suministro de CrowdStrike se centra en la dependencia de infraestructura cloud de terceros y en el talento humano (investigadores de amenazas, ingenieros de software, equipos de respuesta a incidentes). El coste de ingresos de suscripción incluye los costes de alojamiento cloud, costes de personal del equipo de soporte y operaciones, y la amortización de tecnología adquirida.

## 5.2 Comparación con la Competencia

La comparación competitiva debe ir más allá de la cuota de mercado e incluir dimensiones de moat tecnológico, escalabilidad, pricing power y eficiencia de capital.

*Comparativa financiera seleccionada (últimos datos disponibles, FY2026 o equivalente):*

| Empresa | Ingresos | Crecimiento | Margen Bruto | Margen FCF | ARR | NRR |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CrowdStrike | 4.812 M | 22% | 81% | 26% | 5.250 M | 115% |
| Palo Alto Networks | ~8.300 M* | ~14%* | ~77%* | ~37%* | ~8.500 M* (NGS) | — |
| SentinelOne | ~900 M* | ~30%* | ~75%* | Negativo* | ~1.160 M* | ~115%* |

** Datos estimados y aproximados basados en diferentes años fiscales y definiciones de métricas. Palo Alto Networks incluye ingresos de hardware/networking. Las cifras no son directamente comparables sin ajustes.*

CrowdStrike ocupa una posición intermedia: mayor y más rentable que SentinelOne, pero menor que Palo Alto Networks en ingresos totales. Sin embargo, CrowdStrike es más cloud-native que Palo Alto (que arrastra ingresos significativos de hardware de firewall) y tiene una mayor concentración en ciberseguridad pura. Frente a Microsoft, CrowdStrike compite con profundidad de detección y especialización, pero pierde en distribución y coste efectivo para clientes que ya pagan licencias E5.

Los riesgos de integración vertical de clientes son limitados: pocas organizaciones construyen internamente plataformas EDR/XDR de calidad comparable. El riesgo de comoditización es real a largo plazo si la detección de amenazas basada en IA se estandariza, pero por ahora la diferencia en eficacia de detección entre proveedores sigue siendo significativa según evaluaciones independientes (MITRE ATT&CK).

## 5.3 Comercialización y Marketing

CrowdStrike destinó el 38% de sus ingresos a ventas y marketing en FY2026 (frente al 39% en FY2025), lo que equivale a aproximadamente 1.830 M USD. La estrategia comercial se articula en torno a un modelo go-to-market mixto: venta directa para cuentas enterprise, canal de partners para el mid-market, y Falcon Go como producto self-service para pymes.

La conferencia anual Fal.Con (programada para 2026 en Las Vegas) funciona como evento de marketing y fidelización, mientras que la presencia en evaluaciones de analistas (Gartner, Forrester) y en pruebas independientes de detección (MITRE ATT&CK) constituye una herramienta de posicionamiento con CISOs.

La tendencia de consolidación de proveedores favorece el modelo de plataforma de CrowdStrike: un cliente que ya utiliza Falcon para endpoint protection puede añadir módulos de identidad, cloud security y observabilidad sin necesidad de un nuevo proceso de evaluación o integración. Falcon Flex formaliza esta dinámica permitiendo a los clientes flexibilizar su adopción de módulos dentro de un compromiso contractual unificado.

## 5.4 Dirección Ejecutiva

CrowdStrike es una empresa liderada por su fundador. George Kurtz, cofundador y CEO desde 2011, aporta más de 30 años de experiencia en ciberseguridad, habiendo ocupado previamente cargos de CTO en McAfee y fundado Foundstone (adquirida por McAfee en 2004). La continuidad del fundador al frente de la empresa durante más de 14 años se interpreta generalmente como un indicador de alineación a largo plazo entre gestión y accionistas.

El equipo directivo clave incluye a Burt Podbere como CFO (desde septiembre de 2015), Michael Sentonas como Presidente (desde febrero de 2023), y Cathleen Anderson como General Counsel (desde octubre de 2017). La estabilidad del equipo directivo senior es alta, sin rotaciones significativas recientes en las posiciones clave de CEO, CFO o Presidente.

**Historial de M&A:** CrowdStrike ha ejecutado una estrategia de adquisiciones activa orientada a ampliar las capacidades de la plataforma Falcon:

| Adquisición | Fecha | Valor estimado | Capacidad añadida |
|---|---|---|---|
| Humio | 2021 | ~400 M | Observabilidad/log management |
| Preempt Security | 2020 | ~96 M | Protección de identidad |
| Bionic | 2023 | ~350 M | Application Security Posture Management |
| Flow Security | Mar 2024 | ~200 M | Data Security Posture Management |
| Adaptive Shield | Nov 2024 | ~300 M | SaaS Security Posture Management |
| Onum | Sep 2025 | ~260 M* | Telemetry pipeline management |
| Pangea | Sep 2025 | incluido* | AI agentic security |
| SGNL | Feb 2026 | ~740 M (1) | Continuous Identity Security |
| Seraphic | Feb 2026 | — | Browser runtime security |

** La adquisición de Onum y Pangea se anunció conjuntamente por ~260 M USD. Las cifras de adquisiciones anteriores son estimaciones basadas en informes de prensa y filings de SEC. (1) SGNL: el valor total anunciado fue ~740 M USD (CNBC, enero 2026); la consideración GAAP registrada en el 10-Q Q1 FY2027 fue de 628 M USD en efectivo neto + 9,2 M USD en equity awards pre-adquisición. La diferencia corresponde a equity awards sujetos a vesting post-combinación, excluidos del precio de compra bajo GAAP.*

La estrategia de adquisiciones sigue un patrón coherente: comprar empresas con tecnología diferenciada en segmentos adyacentes (identidad, cloud, datos, IA, browser) e integrarlas como módulos nativos de Falcon. La ejecución de integración ha sido generalmente eficaz: Humio se integró como Falcon LogScale y contribuye a la propuesta de observabilidad, mientras que Preempt se convirtió en la base de Falcon Identity Protection. Sin embargo, el retorno sobre el capital invertido en adquisiciones es difícil de cuantificar aisladamente dado que CrowdStrike no reporta ingresos por módulo.

Un riesgo de la estrategia de M&A es la acumulación de goodwill en el balance: tras la adquisición de SGNL y Seraphic en Q1 FY2027, el goodwill total supera los 2.000 M USD, lo que representa un riesgo de deterioro si las adquisiciones no generan los retornos esperados.

## 5.5 Factores ESG

### 5.5.1 Environmental (Medioambiental)

CrowdStrike no opera instalaciones de fabricación ni centros de datos propios a gran escala. Su huella de carbono directa (Scope 1 y 2) es relativamente baja. La huella indirecta (Scope 3) está vinculada principalmente al consumo energético de los centros de datos de AWS donde opera Falcon. La empresa reporta compromisos de sostenibilidad en su proxy statement, aunque la profundidad del reporte ESG es limitada comparada con empresas sujetas a mayores escrutinios regulatorios.

### 5.5.2 Social

CrowdStrike emplea a 10.698 personas (enero de 2026). La empresa publica información sobre diversidad e inclusión en su proxy statement. En el sector de ciberseguridad, la competencia por talento es intensa, y CrowdStrike utiliza compensación basada en acciones (SBC) como herramienta de retención, con un impacto que se analiza en detalle en la sección financiera.

El incidente de julio de 2024 tuvo un impacto social significativo, afectando servicios esenciales como hospitales, aerolíneas (Delta, United), servicios de emergencia y telecomunicaciones. Aunque CrowdStrike respondió rápidamente y el 99% de los sistemas se restauraron en diez días, el incidente evidenció riesgos sistémicos de la dependencia concentrada en un único proveedor de seguridad.

### 5.5.3 Governance (Gobierno Corporativo)

CrowdStrike tiene una estructura de clase única de acciones (Class A common stock), sin acciones de supervoto, lo que es favorable desde la perspectiva de gobernanza. El consejo de administración incluye directores independientes con experiencia en tecnología, ciberseguridad y finanzas. George Kurtz acumula los roles de CEO y Presidente del Consejo, lo cual es una práctica habitual en empresas tecnológicas fundador-led pero genera concentración de poder que algunos marcos de gobernanza consideran un riesgo.

La transparencia financiera es adecuada, con divulgación regular de métricas operativas (ARR, NRR, módulos adoptados, retención bruta) que permiten al inversor evaluar la salud del negocio. No obstante, CrowdStrike dejó de reportar el número total de clientes como métrica estándar, lo que reduce la visibilidad sobre la dinámica de adquisición de nuevos logos.

> ***Aviso de Limitación de Información:*** *CrowdStrike no publica un informe ESG independiente con métricas estandarizadas (GRI, SASB). Los datos ESG se obtienen del proxy statement y del 10-K, donde la cobertura es limitada. Las calificaciones ESG de proveedores externos (MSCI, Sustainalytics) pueden proporcionar información adicional que no se ha integrado en este análisis.*

***Fuentes Consultadas***


• *CrowdStrike 10-K FY2026 (operaciones, competencia, adquisiciones, ESG).*

• *CrowdStrike 10-Q Q1 FY2027 (adquisiciones SGNL y Seraphic).*

• *CrowdStrike Proxy Statement FY2026 (gobierno corporativo, compensación).*

• *CNBC, CrowdStrike buys SGNL for $740 million (8 enero 2026).*

• *PrivSource, historial de adquisiciones de CrowdStrike.*

• *MarketScreener, CrowdStrike Company Governance (2026).*

# 6. Análisis DAFO (SWOT)

## Matriz DAFO — CrowdStrike Holdings, Inc.

| FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|---|---|
| • Plataforma cloud-native líder con +28 módulos integrados<br>• Retención bruta del 97% y NRR del 115%<br>• ARR de 5.250 M USD, +24% YoY<br>• Margen bruto suscripción 81% (non-GAAP)<br>• FCF de 1.240 M USD (26% margen)<br>• Fundador-CEO con +30 años en ciberseguridad<br>• Líder Gartner MQ 6 años consecutivos<br>• Efecto de red de datos de telemetría global | • Pérdida GAAP neta de 163 M USD en FY2026<br>• SBC elevada (~28% de ingresos estimado)<br>• Concentración geográfica en EE.UU. (~66%)<br>• Dependencia de infraestructura AWS<br>• Riesgo reputacional residual del incidente julio 2024<br>• Goodwill creciente por adquisiciones (+2.000 M USD)<br>• Valoración exigente (EV/Revenue ~37x TTM)<br>• Dilución accionarial por SBC (~2,3% anual) |
| **OPORTUNIDADES** | **AMENAZAS** |
| • TAM de ciberseguridad en expansión: ~149.000 M a ~325.000 M USD (2026-2030)<br>• Seguridad de IA como nueva categoría de gasto<br>• Consolidación de proveedores favorece plataformas<br>• Regulaciones (NIS2, DORA, SEC) impulsan gasto obligatorio<br>• Expansión en identidad, browser, datos, observabilidad<br>• Falcon Flex como motor de adopción multi-módulo<br>• Mercado mid-market/pyme con Falcon Go | • Microsoft Defender como sustituto bundled a coste marginal cero<br>• Comoditización a largo plazo de detección basada en IA<br>• Riesgo de incidente operativo similar a julio 2024<br>• Palo Alto Networks con platformización agresiva<br>• Recesión económica que presione presupuestos de TI<br>• Litigios derivados del incidente de julio 2024<br>• Escasez de talento en ciberseguridad que eleve costes<br>• Riesgo geopolítico que limite expansión internacional |

## Estrategias Cruzadas

### Estrategia Ofensiva (Fortalezas × Oportunidades)

CrowdStrike debe aprovechar su plataforma modular y alta retención de clientes para capturar la nueva categoría de gasto en seguridad de IA. La combinación de Charlotte AI, AIDR y las adquisiciones de Pangea y SGNL posiciona a la empresa para ofrecer protección nativa de agentes de IA, identidades no humanas y prompts, una superficie de ataque que crece exponencialmente con la adopción empresarial de IA. El modelo Falcon Flex facilita la incorporación de estos nuevos módulos sin fricción de adquisición adicional.

### Estrategia Defensiva (Fortalezas × Amenazas)

Frente a la amenaza de bundling de Microsoft, CrowdStrike debe demostrar consistentemente su superioridad en eficacia de detección mediante resultados objetivos en evaluaciones MITRE ATT&CK y reducción medible de tiempos de respuesta a incidentes. La profundidad de la plataforma y los switching costs elevados constituyen la primera línea de defensa contra la migración de clientes a soluciones bundled menos especializadas.

### Estrategia de Reorientación (Debilidades × Oportunidades)

La dependencia geográfica de EE.UU. representa una oportunidad de reorientación. La regulación NIS2 en Europa y el crecimiento del gasto en ciberseguridad en Asia-Pacífico ofrecen mercados donde CrowdStrike puede diversificar su base de ingresos. La reducción progresiva de SBC como porcentaje de ingresos a medida que la empresa escala es necesaria para alcanzar rentabilidad GAAP consistente y satisfacer a inversores focalizados en earnings quality.

## Estrategia de Supervivencia (Debilidades × Amenazas)

El peor escenario combina un nuevo incidente operativo con un entorno económico recesivo y presión competitiva de Microsoft. La mitigación requiere inversión continua en procesos de calidad de actualización de contenido, diversificación de la infraestructura cloud más allá de AWS, y control de la dilución accionarial por SBC para proteger el valor por acción.

***Fuentes Consultadas***

• *Análisis propio basado en datos de CrowdStrike 10-K FY2026, earnings releases, y fuentes sectoriales.*

# 7. Análisis Financiero y Valoración

## 7.1 Evolución de Ingresos y Márgenes

*Evolución de ingresos totales y márgenes (non-GAAP suscripción; GAAP operativo):*

| Ejercicio | Ingresos | Crecimiento YoY | Margen Bruto Susc. (non-GAAP) | Margen Op. GAAP |
|---|---|---|---|---|
| FY2022 (ene-2022) | 1.451 M | 66% | 77% | — |
| FY2023 (ene-2023) | 2.241 M | 54% | 78% | — |
| FY2024 (ene-2024) | 3.056 M | 36% | 78% | -0,6% |
| FY2025 (ene-2025) | 3.954 M | 29% | 80% | -2,9% |
| FY2026 (ene-2026) | 4.812 M | 22% | 81% | -6,1% |

CrowdStrike ha compuesto ingresos a una CAGR superior al 40% durante cinco años (FY2021-FY2026), pasando de 874 M USD a 4.812 M USD. El margen bruto de suscripción non-GAAP ha mejorado gradualmente del 77% al 81%, evidenciando leverage operativo en la infraestructura cloud. Sin embargo, el margen operativo GAAP se ha deteriorado desde el -0,6% en FY2024 al -6,1% en FY2026. Esta divergencia se explica por tres factores: el incremento de SBC, los costes relacionados con el incidente de julio 2024 (paquetes de compromiso con clientes, gastos legales) y la inversión acelerada en I+D (29% de ingresos en FY2026 vs. 26% en FY2024).

En términos non-GAAP, el margen operativo fue del 22% en FY2026 (frente al 22% en FY2025), con un ingreso operativo non-GAAP de 1.050 M USD. El Q1 FY2027 mostró mejora a ~23,5% de margen operativo non-GAAP. La tendencia indica que la compañía tiene capacidad de expansión de márgenes a medida que se disipan los costes del incidente y el leverage operativo se manifiesta con mayor claridad.

**Operating leverage:** El ingreso operativo non-GAAP creció un 19% en FY2026 sobre un crecimiento de ingresos del 22%. En el Q1 FY2027, el crecimiento del ingreso operativo non-GAAP fue significativamente superior al crecimiento de ingresos (ingreso operativo non-GAAP de 326 M USD vs. 201 M USD en Q1 FY2026, un incremento del 62% sobre un crecimiento de ingresos del 26%), lo que sugiere que el leverage operativo se está acelerando a medida que se normalizan los costes del incidente.

## 7.2 Calidad de Ingresos

La calidad de ingresos de CrowdStrike es alta por varios motivos:

**Recurrencia:** El 95% de los ingresos provienen de suscripciones, con contratos típicamente de 12 meses o más. El ARR de 5.250 M USD proporciona visibilidad sobre los ingresos futuros.

**Concentración de clientes:** CrowdStrike no divulga que ningún cliente individual represente más del 10% de los ingresos, lo que indica una base diversificada. El riesgo de concentración es bajo a nivel de cliente individual pero moderado a nivel geográfico, con una dependencia significativa del mercado estadounidense.

**Revenue per employee (TTM):** Con 4.812 M USD en ingresos y 10.698 empleados a cierre de FY2026, el ingreso por empleado TTM se sitúa en aproximadamente 450.000 USD. Esta cifra es

competitiva para una empresa SaaS de ciberseguridad de su escala, aunque inferior a empresas SaaS más maduras con menor intensidad de ventas.

**Desglose geográfico:** Según datos de instalaciones, aproximadamente el 66% de la base de clientes se encuentra en Estados Unidos, ~6% en India y ~6% en Reino Unido. Esta concentración geográfica es una debilidad en términos de diversificación pero refleja la madurez del mercado estadounidense de ciberseguridad.

## 7.3 Rentabilidad y Retorno sobre Capital

CrowdStrike presenta una situación dual en métricas de rentabilidad:

**ROIC y ROE (GAAP):** Debido a las pérdidas netas GAAP persistentes (pérdida neta de 163 M USD en FY2026), el ROIC GAAP es negativo. StockAnalysis reporta un ROIC de -31,88% basado en datos TTM a abril de 2026, y un ROE de -0,25%. Estas métricas GAAP son engañosas porque están distorsionadas por la SBC no monetaria: excluyendo SBC, la empresa genera beneficios operativos significativos.

**Rentabilidad non-GAAP:** El beneficio neto non-GAAP fue de 957 M USD en FY2026 (3,73 USD por acción diluida), lo que implica un margen neto non-GAAP del ~20%. Sobre una base de equity de 4.430 M USD, esto implica un ROE non-GAAP de aproximadamente el 22%, un nivel competitivo.

La divergencia entre GAAP y non-GAAP es la cuestión central de la rentabilidad de CrowdStrike. La SBC es un coste económico real (dilución para los accionistas existentes), no un ajuste contable sin consecuencias. Un inversor debe evaluar la rentabilidad de CrowdStrike en un punto intermedio entre ambas medidas, reconociendo que la empresa genera caja sustancial pero la distribuye parcialmente a empleados en forma de acciones.

> ***Nota Metodológica:*** *Las métricas GAAP de rentabilidad (ROE, ROIC) no son representativas del perfil económico subyacente de CrowdStrike debido al peso de la SBC. Se recomienda al lector complementar con métricas non-GAAP y con el análisis de FCF/Net Income ratio presentado a continuación.*

## 7.4 Generación de Caja y Cash Conversion

| Periodo | CFO | FCF | Margen FCF | FCF/Net Income |
|---|---|---|---|---|
| FY2023 | 941 M | 681 M | 30% | — |
| FY2024 | 1.203 M | 929 M | 30% | — |
| FY2025 | 1.377 M | 1.071 M | 27% | — |
| FY2026 | 1.610 M | 1.240 M | 26% | — |
| Q1 FY2027 | 591 M | 468 M | 34% | — |

La generación de caja es consistente y creciente. El FCF pasó de 681 M USD en FY2023 a 1.240 M USD en FY2026, con un margen FCF del 26%. El Q1 FY2027 mostró un margen FCF récord del 34%, sugiriendo que la tendencia de expansión continúa.

**FCF/Net Income ratio:** Dado que la empresa tiene pérdida neta GAAP, el ratio FCF/Net Income convencional no es aplicable directamente. La comparación relevante es FCF vs. beneficio neto non-GAAP: FCF de 1.240 M USD vs. 957 M USD de beneficio non-GAAP en FY2026, lo que implica un ratio de 1,30x, indicando que la conversión de caja es superior al beneficio contable non-GAAP. Esto

es favorable y se explica por la dinámica de cobro anticipado de contratos de suscripción (deferred revenue) y el bajo CAPEX relativo.

**CAPEX:** La diferencia entre CFO y FCF (370 M USD en FY2026) incluye compras de propiedad y equipo, software capitalizado y costes de desarrollo. Como porcentaje de ingresos, el CAPEX representa aproximadamente el 7-8%, un nivel razonable para una empresa SaaS. La mayor parte del CAPEX es de crecimiento (expansión de infraestructura cloud) más que de mantenimiento.

## 7.5 Estructura de Capital y Deuda

CrowdStrike mantiene un perfil de deuda conservador:

| Instrumento | Principal | Vencimiento | Tipo de interés |
|---|---|---|---|
| Senior Notes 3,00% | 750 M USD | Febrero 2029 | 3,00% |
| Revolving Facility | Expirada | Enero 2026 | — |

La deuda total asciende a 750 M USD (Senior Notes al 3,00%, vencimiento febrero 2029). Con una posición de caja y equivalentes de 5.230 M USD a enero de 2026, CrowdStrike tiene una posición de caja neta positiva superior a 4.400 M USD. El ratio deuda neta/EBITDA es negativo (caja neta), y el ratio deuda/equity se sitúa en el 18,4% (Simply Wall St, datos a enero 2026).

La cobertura de intereses es holgada: los gastos por intereses de las Senior Notes son de aproximadamente 22,5 M USD anuales, frente a un EBIT non-GAAP de 1.050 M USD, lo que implica una cobertura de ~47x. El riesgo de refinanciación es bajo dado que el único vencimiento de deuda es febrero de 2029 y la empresa genera FCF significativamente superior al servicio de deuda.

## 7.6 SBC (Stock-Based Compensation)

La compensación basada en acciones es el factor principal que explica la divergencia entre resultados GAAP y non-GAAP de CrowdStrike. Según datos de AlphaQuery, la SBC trimestral alcanzó 1.100 M USD en Q4 FY2026. Para el año fiscal completo FY2026, la SBC total fue de aproximadamente 1.300-1.400 M USD (estimación basada en la diferencia entre pérdida operativa GAAP de -293 M USD e ingreso operativo non-GAAP de 1.050 M USD, ajustado por otros conceptos como amortización de intangibles y costes del incidente).

*SBC estimada como porcentaje de ingresos:*

| Ejercicio | SBC estimada | SBC/Ingresos |
|---|---|---|
| FY2024 | ~750 M* | ~25%* |
| FY2025 | ~865 M | ~22% |
| FY2026 | ~1.300-1.400 M* | ~27-29%* |

** Estimaciones basadas en reconciliaciones GAAP/non-GAAP. El salto en FY2026 incluye costes del incidente de julio 2024 y cargas de plan estratégico que se suman a la SBC pura.*

**Dilución:** El número de acciones diluidas promedio pasó de aproximadamente 248 M en FY2024 a aproximadamente 256 M en FY2026 (pre-split), un incremento del ~2,3% anual. Tras el split 4:1 efectivo en julio de 2026, las acciones en circulación son aproximadamente 1.020 M. La dilución anual del 2-3% es significativa y debe considerarse como un coste real para los accionistas existentes.

En comparación con peers, la SBC de CrowdStrike como porcentaje de ingresos es elevada pero no atípica para empresas SaaS de ciberseguridad en fase de hiper-crecimiento. SentinelOne y otras empresas de tamaño similar presentan ratios comparables o superiores. No obstante, a medida que CrowdStrike madura, los inversores esperan una convergencia gradual de la SBC hacia niveles del 15-20% de ingresos.

## 7.7 Valoración Relativa y Escenarios

La valoración de CrowdStrike es exigente por cualquier métrica convencional:

| Múltiplo | Actual (sep 2026 aprox.) | Mediana histórica 10 años | Peers (estimación) |
|---|---|---|---|
| EV/Revenue (TTM) | ~40x | ~24,5x | SentinelOne ~20-22x; Palo Alto ~16-18x |
| Forward P/E (non-GAAP) | ~170x* | — | Palo Alto ~55-65x; SentinelOne N/A (pérdidas) |
| EV/FCF (TTM) | ~140x | — | Palo Alto ~45-55x |
| P/Sales (TTM) | ~40x | — | — |

** El forward P/E de ~170x se basa en estimaciones de consenso de BPA non-GAAP para FY2028 y un precio post-split de ~213 USD/acción (septiembre 2026, post-rally Q2 FY2027). Los múltiplos de peers son estimaciones que pueden variar según la fuente y la fecha.*

Con una capitalización bursátil de aproximadamente 218.000 M USD y un enterprise value de ~213.000 M USD (septiembre de 2026, post-split y post-rally tras resultados Q2 FY2027), CrowdStrike cotiza con una prima sustancial respecto a sus peers y respecto a su propia mediana histórica. El EV/Revenue de ~40x TTM está significativamente por encima de su mediana de 10 años de ~24,5x según GuruFocus. Nota: la capitalización se revalorizó aproximadamente un 20% tras la publicación de resultados Q2 FY2027 el 26 de agosto de 2026 (CNBC: CrowdStrike jumps 20%), pasando de ~186.000 M USD a los niveles actuales.

### Escenarios de Valoración Implícita

Los siguientes escenarios utilizan el FCF yield como métrica de referencia, proyectando sobre el guidance de FY2027 (ingresos de 5.915-5.959 M USD, crecimiento del 23-24%):

| Escenario | Supuestos | EV implícito | Contexto |
|---|---|---|---|
| Bull | Ingresos FY2028 de ~7.500 M USD (crecimiento 25%+), margen FCF 32%, EV/FCF 80x | ~192.000 M USD | Requiere aceleración de crecimiento y expansión de márgenes sostenida |
| Base | Ingresos FY2028 de ~7.100 M USD (crecimiento 20%), margen FCF 30%, EV/FCF 60x | ~128.000 M USD | Crecimiento conforme a guidance, expansión moderada de márgenes |
| Bear | Ingresos FY2028 de ~6.500 M USD (crecimiento 14%), margen FCF 25%, EV/FCF 40x | ~65.000 M USD | Desaceleración competitiva, compresión de múltiplo, nuevo incidente |

El escenario base implica un EV de ~128.000 M USD, lo que representaría un descenso del ~40% desde los niveles actuales de ~213.000 M USD. Esto sugiere que el mercado descuenta un escenario significativamente más optimista que el caso base conservador, acentuado tras el rally post-Q2 FY2027. El precio actual solo se justifica si CrowdStrike mantiene un crecimiento superior al 20% durante varios años más con expansión simultánea de márgenes de FCF hacia el 30%+ y sin compresión significativa de múltiplo.

> ***Aviso de Limitación de Información:*** *Los escenarios de valoración utilizan supuestos simplificados y no incorporan un modelo DCF completo. Los múltiplos de valoración son aproximados a septiembre de 2026 y pueden fluctuar significativamente. Este análisis no constituye una recomendación de inversión.*

***Fuentes Consultadas***


• *CrowdStrike 10-K FY2026 y 8-K trimestrales (SEC filings).*

• *CrowdStrike Q1 y Q2 FY2027 Earnings Releases (junio y agosto 2026).*

• *GuruFocus, CrowdStrike EV-to-Revenue (julio 2026).*

• *Morningstar, CRWD Quote (septiembre 2026): Market Cap 218.200 M USD.*

• *Trading Economics, CRWD Market Capitalization (septiembre 2026): ~217.000 M USD.*

• *StockAnalysis.com, CRWD Statistics y Market Cap (agosto-septiembre 2026).*

• *AlphaQuery, CRWD Stock-Based Compensation (Q4 FY2026).*

• *Simply Wall St, CRWD Balance Sheet (2026).*

# 8. Capital Allocation

CrowdStrike genera un FCF anual de 1.240 M USD (FY2026) que se distribuye fundamentalmente en tres categorías: reinversión orgánica, adquisiciones y acumulación de caja. La empresa no paga dividendos. En junio de 2025 (Q1 FY2026 earnings release), el consejo de administración aprobó un programa de recompra de acciones de hasta 1.000 M USD, aunque la ejecución hasta la fecha ha sido inmaterial. La dirección ha señalado disposición a ser "oportunista" en retornos de capital.

| Destino | Monto FY2026/FY2027 | % Ingresos | Notas |
|---|---|---|---|
| Reinversión orgánica (I+D + CAPEX crecimiento) | ~1.770 M USD* | ~37% de ingresos | 29% en I+D + ~8% en CAPEX |
| Adquisiciones | ~1.000-1.200 M USD** | Variable | SGNL (628 M), Seraphic, y otros en FY2027 |
| Recompra de acciones | Inmaterial | — | Programa autorizado de 1.000 M USD (jun 2025); ejecución mínima |
| Dividendos | 0 | — | No se pagan dividendos |
| Reducción de deuda | 0 | — | Deuda a tasa fija 3%, vto. 2029; no hay incentivo de prepago |
| Acumulación de caja | ~500 M+ USD neto anual | — | Caja creciendo a 5.230 M USD |

** Incluye gasto en I+D (1.400 M USD aprox.) más CAPEX neto (~370 M USD). ** Monto de adquisiciones cerradas o anunciadas en FY2027 (febrero 2026 en adelante).*

**Evaluación de eficiencia:** La asignación de capital de CrowdStrike prioriza el crecimiento sobre los retornos directos a accionistas, lo cual es coherente con una empresa en fase de crecimiento rápido en un mercado expansivo. Sin embargo, la ausencia de recompras de acciones significativas significa que la dilución por SBC no se compensa, erosionando el valor por acción para los accionistas existentes.

La acumulación de caja (5.230 M USD) proporciona flexibilidad financiera para adquisiciones oportunistas y un colchón contra eventos adversos (litigios derivados del incidente de julio 2024, por ejemplo). Sin embargo, una posición de caja tan holgada en un contexto de tipos de interés decrecientes puede ser ineficiente si no se despliega productivamente.

En comparación con Palo Alto Networks, que ejecuta programas de recompra de acciones significativos, CrowdStrike es menos disciplinada en retornos a accionistas. Para un inversor que evalúe el capital allocation a largo plazo, la pregunta clave es si las adquisiciones generan un retorno sobre el capital invertido superior al WACC. La acumulación de goodwill superior a 2.000 M USD por adquisiciones recientes requiere seguimiento de la integración y generación de sinergias.

***Fuentes Consultadas***


*• CrowdStrike 10-K FY2026 (flujos de caja, inversiones, adquisiciones).*

*• CrowdStrike Q1 FY2027 Earnings Transcript (Motley Fool, junio 2026).*

*• CrowdStrike 10-Q Q1 FY2027 (detalles de adquisiciones SGNL y Seraphic).*

# 9. Unit Economics

CrowdStrike opera bajo un modelo SaaS de suscripción con características de plataforma, por lo que las métricas de unit economics son altamente relevantes para evaluar la sostenibilidad del crecimiento.

| Métrica | Valor (FY2026) | Contexto |
|---|---|---|
| NRR (Net Revenue Retention) | 115% (Q4 FY2026) | Aceleración desde 112% en Q1 FY2026 |
| Retención Bruta (Gross Retention) | 97% | Estable durante todo FY2026 |
| Módulos 6+ | 50% de clientes | Vs. 48% en Q1 FY2026 |
| Módulos 7+ | 34% de clientes | Vs. 32% en Q1 FY2026 |
| Módulos 8+ | 24% de clientes | Vs. 22% en Q1 FY2026 |
| Falcon Flex ARR | 1.690 M USD | +120% YoY; +1.600 clientes |
| ARR medio cliente Flex | >1 M USD | Clientes enterprise de alto valor |
| Net New ARR anual | 1.010 M USD | Primera vez superando 1.000 M USD |
| Margen bruto suscripción (non-GAAP) | 81% | Estable/mejora marginal |

**NRR del 115%:** Indica que los clientes existentes expandieron su gasto un 15% neto en promedio, después de descontar contracción y churn. A una escala de ARR de 5.250 M USD, mantener un NRR del 115% es notable: implica que la base instalada genera aproximadamente 750 M USD de expansión orgánica anual antes de contar nuevos logos. La aceleración del NRR durante el año (112% → 111% → 114% → 115% por trimestre, según datos compilados por SaaStr y los earnings releases trimestrales de CrowdStrike) demuestra que la demanda de módulos adicionales se fortaleció progresivamente.

**Rule of 40:** La suma del crecimiento de ARR (24%) + margen FCF (26%) = 50, significativamente por encima del umbral de 40. CrowdStrike reporta un Rule of 40 de 47 (usando su propia metodología con crecimiento de revenue + margen FCF). Este nivel es indicativo de un perfil de crecimiento saludable y equilibrado.

**CAC y LTV:** CrowdStrike no divulga métricas de CAC (Customer Acquisition Cost) ni LTV (Lifetime Value) de forma directa. No obstante, se pueden aproximar: con un gasto en ventas y marketing de ~1.830 M USD y un net new ARR de 1.010 M USD, el ratio implícito de coste de adquisición es de ~1,8x el ARR del primer año. Dado un margen bruto de suscripción del 81% y una retención bruta del 97%, el payback period implícito es de aproximadamente 2,2 años. Con expansión NRR del 115%, el LTV/CAC implícito es >5x, lo que sugiere que la adquisición de clientes es eficiente. Sin embargo, estas son estimaciones burdas: parte del gasto de ventas y marketing se destina a retención y expansión, no solo a nuevos logos.

**Churn rate:** Con una retención bruta del 97%, el churn anual es del ~3%. Para una empresa de ciberseguridad a esta escala, este nivel es bajo y sugiere que los clientes que adoptan Falcon raramente migran a competidores. El incidente de julio 2024 no alteró materialmente esta métrica, lo que constituye una de las señales más positivas del año.

***Aviso de Limitación de Información:*** *CrowdStrike no publica métricas de CAC, LTV o churn de forma estandarizada. Los cálculos anteriores son aproximaciones del analista basadas en datos públicos. La empresa dejó de reportar el número total de clientes, lo que dificulta el cálculo de métricas por cliente.*

***Fuentes Consultadas***


• *CrowdStrike Q4 FY2026 Earnings Release y Supplemental Slides (marzo 2026).*

• *SaaStr, CrowdStrike Q4 FY2026 Analysis (marzo 2026).*

• *Investing.com, CrowdStrike Q4 FY2026 Slides (marzo 2026).*

• *FourWeekMBA, CrowdStrike Revenue Breakdown 2026 (junio 2026).*

# 10. Mapa de Riesgos Jerarquizados

## R1 — Competitivo: Bundling de Microsoft Defender

| | |
|---|---|
| Probabilidad | Alta |
| Impacto | Alto |
| Horizonte temporal | Medio plazo (2-5 años) |

**Descripción:** Microsoft puede incluir protección de endpoints como commodity en M365 E5, presionando el pricing power de CrowdStrike en segmento mid-market.

**Mitigación:** Superioridad demostrable en detección; expansión a módulos no cubiertos por Microsoft.

## R2 — Operativo: Nuevo incidente tipo julio 2024

| | |
|---|---|
| Probabilidad | Baja-Media |
| Impacto | Muy alto |
| Horizonte temporal | Permanente |

**Descripción:** Una segunda caída masiva por actualización defectuosa podría causar pérdida significativa de clientes y daño reputacional potencialmente irreversible.

**Mitigación:** Canary deployments, pruebas de validación reforzadas, architecture review post-incidente.

## R3 — Tecnológico: Comoditización de IA de detección

| | |
|---|---|
| Probabilidad | Media |
| Impacto | Alto |
| Horizonte temporal | Largo plazo (5+ años) |

**Descripción:** Si la detección de amenazas basada en IA se estandariza, la diferenciación de CrowdStrike se erosiona, reduciendo pricing power y switching costs.

**Mitigación:** Inversión continua en I+D (29% de ingresos); expansión de la propuesta de valor más allá de la detección.

## R4 — Regulatorio: Litigios post-incidente julio 2024

| | |
|---|---|
| Probabilidad | Alta |
| Impacto | Medio |
| Horizonte temporal | Corto plazo (1-2 años) |

**Descripción:** Demandas de Delta Air Lines y otros clientes podrían resultar en compensaciones o acuerdos significativos que afecten resultados financieros.

**Mitigación:** Reservas legales; seguros de responsabilidad; acuerdos extrajudiciales.

## R5 — Macroeconómico: Recesión y presión presupuestaria

| | |
|---|---|
| Probabilidad | Media |
| Impacto | Medio |

| | |
|---|---|
| Horizonte temporal | Cíclico |

**Descripción:** Una recesión global podría alargar ciclos de venta y reducir expansión de módulos por restricciones presupuestarias en clientes.

**Mitigación:** Ciberseguridad como gasto defensivo con menor ciclicidad que otros segmentos de TI; diversificación de segmentos de cliente.

## R6 — Geopolítico: Restricciones comerciales internacionales

| | |
|---|---|
| Probabilidad | Baja-Media |
| Impacto | Medio |
| Horizonte temporal | Medio plazo |

**Descripción:** Controles de exportación tecnológicos y tensiones comerciales podrían limitar la expansión en ciertos mercados (China, Rusia, países sujetos a sanciones).

**Mitigación:** Concentración actual en mercados occidentales limita la exposición directa.

## R7 — Estructural: SBC y dilución persistente

| | |
|---|---|
| Probabilidad | Alta |
| Impacto | Medio |
| Horizonte temporal | Permanente |

**Descripción:** La SBC del 27-29% de ingresos diluye a los accionistas existentes ~2,3% anual, erosionando el valor por acción si no se acompaña de crecimiento proporcional.

**Mitigación:** Reducción gradual de SBC como % de ingresos a medida que la empresa escala; posible inicio de recompras.

***Fuentes Consultadas***

*• Análisis propio basado en CrowdStrike 10-K FY2026 (factores de riesgo), earnings releases y fuentes sectoriales.*

# 11. Conclusión Final

CrowdStrike se posiciona como el mayor proveedor independiente de ciberseguridad cloud-native, con un ARR de 5.250 M USD y una trayectoria de crecimiento que ha demostrado resiliencia incluso tras el incidente operativo más significativo en la historia de la industria de ciberseguridad. La recuperación del net new ARR, que pasó de una desaceleración post-incidente a superar los 1.000 M USD anuales por primera vez en FY2026, constituye la evidencia más tangible de la fortaleza de la plataforma y la profundidad de los costes de cambio.

## Situación competitiva

CrowdStrike mantiene una posición de liderazgo en el mercado de protección de endpoints (~20-23% de cuota) y ha ampliado su TAM a través de módulos de identidad, cloud security, datos, observabilidad y seguridad de IA. Su principal ventaja competitiva —los switching costs que se incrementan con la adopción multi-módulo— se refuerza con Falcon Flex, que ha crecido un 120% interanual hasta 1.690 M USD en ARR. Sin embargo, la amenaza de Microsoft Defender como solución bundled a coste marginal cero es estructural y persistente, particularmente en el segmento mid-market.

## Perspectivas futuras

El guidance de FY2027 ha sido revisado al alza tras los resultados del Q2 (26 de agosto de 2026): ingresos de 5.990-6.010 M USD (crecimiento del ~25% YoY), net new ARR growth del 34% al punto medio (un aumento de 630 pb respecto al guidance revisado post-Q1, y de 1.150 pb respecto al guidance inicial). Los resultados del Q2 FY2027 fueron los más sólidos de la historia de la compañía: net new ARR récord de 333 M USD (+51% YoY), ARR ending de 5.840 M USD (+25% YoY, cuarto trimestre consecutivo de aceleración), y Falcon Flex ARR de 2.290 M USD (+101% YoY). El margen operativo non-GAAP alcanzó el 25% (372 M USD) y el FCF fue de 377 M USD (26% de margen). La meta a largo plazo de 20.000 M USD de ARR en FY2036 implica una CAGR de ~14% durante una década, lo cual es ambicioso pero más plausible a la luz de la aceleración observada.

La seguridad de IA representa la oportunidad de crecimiento más significativa a medio plazo. Gartner estima el gasto en seguridad de IA en 51.300 M USD en 2026, aproximadamente el doble del año anterior. CrowdStrike ha posicionado sus inversiones (Charlotte AI, AIDR, QuiltWorks, adquisiciones de Pangea y SGNL) para capturar parte de este mercado emergente.

## Riesgos principales

Los tres riesgos más relevantes para la tesis de inversión son: (1) la presión competitiva de Microsoft, que tiene la capacidad de comoditizar la protección de endpoints a través del bundling, limitando el pricing power de CrowdStrike en el segmento mid-market; (2) el riesgo de un nuevo incidente operativo, cuya probabilidad es baja pero cuyo impacto sería potencialmente mayor que el de julio 2024 dado que la tolerancia del mercado a un segundo fallo sería menor; y (3) la valoración exigente, con un EV/Revenue de ~40x TTM que descuenta un escenario de crecimiento robusto y expansión de márgenes que deja poco margen de seguridad para el inversor.

## Contraargumentos a la tesis de crecimiento

La narrativa de consolidación de proveedores que beneficia a CrowdStrike tiene un contraargumento simétrico: la misma lógica de consolidación beneficia a Microsoft, que posee una suite de seguridad más amplia (Defender + Sentinel + Entra + Purview) integrada nativamente en un ecosistema que ya controla la infraestructura de productividad y cloud de la mayoría de las empresas. Si la calidad de detección de Microsoft Defender continúa mejorando (y los resultados de MITRE ATT&CK muestran progreso), la propuesta de valor de pagar una prima por CrowdStrike se debilita para organizaciones

que no son objetivo de amenazas avanzadas.

Adicionalmente, la estrategia de adquisiciones agresiva genera riesgo de integración y acumulación de goodwill. Si alguna de las adquisiciones recientes (SGNL por 628 M USD, Bionic por ~350 M USD) no genera los retornos esperados, el goodwill podría requerir deterioro, impactando negativamente los resultados GAAP y la percepción del mercado sobre la disciplina de capital.

Finalmente, la dependencia de SBC como herramienta de retención de talento crea un ciclo en el que la empresa necesita que su cotización se mantenga elevada para que la compensación en acciones siga siendo atractiva. Una caída prolongada de la acción podría generar un bucle negativo: menor atractivo de SBC → pérdida de talento → deterioro del producto → pérdida de clientes.

### Evaluación global

CrowdStrike presenta un perfil fundamental sólido: liderazgo de mercado, alta recurrencia de ingresos, generación de caja robusta, costes de cambio elevados y un mercado subyacente en expansión estructural. La calidad del negocio es alta. Sin embargo, la calidad del negocio y la calidad de la inversión son conceptos distintos. La valoración actual (EV/Revenue ~40x, EV/FCF ~140x, post-rally Q2 FY2027) descuenta una ejecución casi perfecta durante varios años, lo que expone al inversor a un riesgo asimétrico: la recompensa por el cumplimiento de expectativas es limitada (ya está en el precio), mientras que la penalización por cualquier decepción puede ser significativa.

Para inversores con horizonte a largo plazo y tolerancia a la volatilidad, CrowdStrike ofrece exposición a un líder de categoría en un mercado secular de crecimiento. Para inversores orientados al valor o con horizontes más cortos, la prima de valoración actual exige un análisis cuidadoso del margen de seguridad implícito en cada escenario de crecimiento.

> ***Disclaimer:*** *Este análisis tiene carácter exclusivamente informativo y educativo. No constituye asesoramiento de inversión, recomendación de compra o venta, ni oferta de valores. El autor no mantiene posiciones en CrowdStrike (CRWD) salvo indicación expresa en contrario. Las proyecciones y escenarios presentados son estimaciones del analista y no garantías de resultados futuros. Toda decisión de inversión debe basarse en el análisis propio del inversor y, en su caso, en el asesoramiento de un profesional cualificado.*

## Bibliografía Consolidada


*1. CrowdStrike Holdings, Inc., Annual Report on Form 10-K, Fiscal Year 2026 (SEC filing, marzo 2026).*

*2. CrowdStrike Holdings, Inc., Quarterly Reports on Form 10-Q, FY2026 y Q1 FY2027 (SEC filings).*

*3. CrowdStrike, Q4 FY2026 Earnings Release (BusinessWire, 3 de marzo de 2026).*

*4. CrowdStrike, Q1 FY2027 Earnings Release (BusinessWire, 3 de junio de 2026).*

*5. CrowdStrike, Q2 FY2027 Earnings Release (SEC 8-K, 26 de agosto de 2026).*

*6. CrowdStrike, Q1 FY2027 Earnings Call Transcript (Motley Fool, 3 de junio de 2026).*

*7. CISA, Widespread IT Outage Due to CrowdStrike Update, Alert (julio 2024).*

*8. Gartner, Forecast Analysis: Information Security Worldwide 2Q26 (junio 2026).*

*9. Gartner, Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms 2025.*

*10. Fortune Business Insights, Cybersecurity Market Size, Share and Forecast Report 2026-2034.*

*11. MarketsandMarkets, Cybersecurity Market Report 2025-2030.*

*12. 6sense, CrowdStrike Endpoint Protection Market Share 2026.*

13. GuruFocus, CrowdStrike EV-to-Revenue y Shares Outstanding (julio 2026).

14. StockAnalysis.com, CRWD Statistics and Valuation (agosto 2026).

15. Simply Wall St, CRWD Balance Sheet and Financial Health (2026).

16. Cybersecurity Dive, CrowdStrike avoids customer exodus after global IT outage (noviembre 2024).

17. CNBC, CrowdStrike Q1 2027 Earnings (junio 2026).

18. CNBC, CrowdStrike buys identity security startup SGNL for $740 million (enero 2026).

19. FourWeekMBA, CrowdStrike Revenue Breakdown 2026 (junio 2026).

20. SaaStr, CrowdStrike Q4 FY2026 Analysis (marzo 2026).

21. Investing.com, CrowdStrike Q4 FY2026 Slides Analysis (marzo 2026).

22. Futurum Group, CrowdStrike Q4 FY2026 Earnings Analysis (marzo 2026).

23. TIKR.com, CrowdStrike Best Year Analysis (mayo 2026).

24. CrowdStrike, Q2 FY2027 Earnings Release (SEC 8-K, 26 de agosto de 2026).

25. CrowdStrike, Q2 FY2027 Earnings Call Transcript (Motley Fool, 31 de agosto de 2026).

26. CNBC, CrowdStrike jumps 20% post-Q2 FY2027 earnings (27 de agosto de 2026).

27. Morningstar, CRWD Quote — Market Cap 218.200 M USD (septiembre 2026).

28. Trading Economics, CRWD Market Capitalization ~217.000 M USD (septiembre 2026).

29. Wikipedia, CrowdStrike Holdings, Inc. (datos generales).

**Informe elaborado por Entérate Finec — Septiembre 2026**

*Análisis independiente · Sin patrocinios comerciales*