

NETFLIX, INC.

(NASDAQ: NFLX)

Análisis Estratégico y Financiero Integral

Informe independiente · Julio 2026

Entérate Finec

Análisis financiero independiente · Sin vinculación comercial

Fecha de elaboración: 17 de julio de 2026

TABLA DE CONTENIDOS

1. Introducción General de la Empresa
2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)
3. Análisis del Entorno Específico (5 Fuerzas de Porter)
4. Análisis de las Ventajas Competitivas
5. Análisis Interno de la Empresa
6. Análisis DAFO
7. Análisis Financiero y Valoración
8. Mapa de Riesgos Jerarquizados
9. Conclusión Final

Aviso de Limitación de Información

Aviso de Posible Desactualización

Disclaimer y Cumplimiento Normativo

Bibliografía

1. Introducción General de la Empresa

Netflix, Inc. es una compañía tecnológica y de entretenimiento con sede en Los Gatos, California, fundada el 29 de agosto de 1997 por Reed Hastings y Marc Randolph. Inicialmente concebida como un servicio de alquiler de DVD por correo postal, la empresa pivotó en 2007 hacia el streaming digital, un movimiento que redefinió la industria del entretenimiento a escala global. La compañía cotiza en el NASDAQ bajo el ticker NFLX. A 17 de julio de 2026, su capitalización bursátil se sitúa en torno a 310.000 millones de dólares, con aproximadamente 4.210 millones de acciones en circulación tras el split 10 por 1 ejecutado en noviembre de 2025.

Netflix opera como plataforma de streaming de contenido audiovisual bajo suscripción, con presencia en más de 190 países. Su catálogo abarca series originales, películas, documentales, programas en directo, videojuegos móviles y, más recientemente, podcasts de vídeo. La compañía cerró el ejercicio fiscal 2025 con más de 325 millones de suscriptores de pago a nivel global y unos ingresos anuales de 45.180 millones de dólares, consolidándose como la plataforma de streaming de pago líder por volumen de suscriptores y facturación. Desde Q1 2025, Netflix dejó de reportar cifras trimestrales de suscriptores de pago, limitando la divulgación a hitos significativos. Previamente, en 2023, había dejado de ofrecer guidance (proyección) trimestral de suscriptores. La última divulgación trimestral de suscriptores fue Q4 2024, con 301,6 millones (reportado en enero de 2025).

Desde el punto de vista organizativo, la compañía opera bajo una estructura de co-dirección ejecutiva: Ted Sarandos y Greg Peters ostentan el cargo de co-CEOs desde enero de 2023, tras la transición de Reed Hastings a presidente ejecutivo del consejo. El 16 de abril de 2026 (coincidiendo con la publicación de resultados de Q1 2026), Netflix anunció que Hastings no se presentaría a la reelección en el consejo. Su salida efectiva se produjo en la junta anual de accionistas del 4 de junio de 2026, siendo sustituido como presidente del consejo por Jay Hoag, director independiente desde 1999. Spencer Neumann continúa como CFO.

La compañía segmenta sus ingresos geográficamente en cuatro regiones: Estados Unidos y Canadá (UCAN), Europa, Oriente Medio y África (EMEA), América Latina (LATAM) y Asia-Pacífico (APAC). UCAN representó aproximadamente el 42% de los ingresos totales en Q1 2026 (5.200 millones de dólares), seguida de EMEA con el 33% (4.000 millones), LATAM con el 12% (1.500 millones) y APAC con el 13%. Las cuatro regiones registraron crecimiento de doble dígito interanual en Q1 2026.

Un hito corporativo reciente fue el intento de adquisición de los activos de estudio y streaming de Warner Bros. Discovery (WBD) anunciado en diciembre de 2025, valorado en aproximadamente 82.700 millones de dólares de valor de empresa. Netflix se retiró de la operación en febrero de 2026, tras la presentación de una oferta por parte de Paramount Skydance valorada en aproximadamente 111.000 millones de dólares de valor de empresa (incluyendo un componente de 31 dólares por acción en efectivo, asunción de deuda y otros instrumentos), que fue calificada como superior por el consejo de WBD. Como resultado, Netflix recibió una comisión de ruptura de 2.800 millones de dólares, contabilizada como ingreso extraordinario en Q1 2026. La dirección describió la operación como un "complemento atractivo al precio correcto, no una necesidad a cualquier precio".

Posteriormente, en abril de 2026, el consejo de administración autorizó un programa de recompra de acciones adicional por 25.000 millones de dólares, elevando la capacidad total de buyback a más de 31.800 millones. Solo en Q2 2026, Netflix recompró acciones por valor de 4.700 millones de dólares, la cifra trimestral más alta de su historia.

Fuentes consultadas:

- Netflix 10-K FY2025, SEC Filing (enero 2026).
- Netflix Q1 2026 Shareholder Letter, SEC 8-K (16 abril 2026).
- Netflix Q2 2026 Shareholder Letter, SEC 8-K (16 julio 2026).
- Netflix 8-K: Merger Agreement Termination (27 febrero 2026).
- Netflix 8-K: Share Repurchase Authorization (23 abril 2026).
- Netflix Q1 2024 Shareholder Letter — Anuncio de cese de reporte trimestral de suscriptores.
- CNBC, Variety, Deadline — Cobertura de resultados Q1 y Q2 2026.

2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)

2.1. Factores Políticos

El entorno regulatorio en materia audiovisual y tecnológica condiciona la operativa de Netflix en múltiples jurisdicciones. En Estados Unidos, el Departamento de Justicia ha abierto una investigación sobre la distribución de derechos deportivos en plataformas de streaming, lo que afecta directamente a la estrategia de contenidos deportivos en directo de Netflix (NFL, WWE, MLB). La concentración del sector, acentuada por la fusión Paramount Skydance-WBD, genera presión regulatoria adicional sobre los acuerdos de distribución exclusiva de contenido.

En la Unión Europea, la Directiva de Servicios de Comunicación Audiovisual (AVMSD) exige cuotas mínimas del 30% de contenido europeo en los catálogos de las plataformas. Netflix ha respondido con inversiones significativas en producción local: más de 1.000 millones de euros comprometidos en España entre 2025 y 2028, según la carta a accionistas de Q2 2025. Regulaciones similares existen en Francia, Corea del Sur, India y varios mercados emergentes, donde los requisitos de contenido local y las restricciones de propiedad extranjera condicionan la estrategia de expansión.

Las tensiones geopolíticas — particularmente entre Estados Unidos y China, y la política arancelaria aplicada desde 2025 bajo la segunda administración Trump — inciden indirectamente sobre Netflix a través de los costes de los dispositivos electrónicos (smart TVs, smartphones) y la volatilidad de los tipos de cambio. Netflix no opera en China continental, pero compite con plataformas chinas (iQiyi, Bilibili) en mercados del Sudeste Asiático.

2.2. Factores Económicos

El Fondo Monetario Internacional proyecta un crecimiento del PIB global del 3,2% para 2026, con una moderación de la inflación en las economías avanzadas hacia el rango del 2-3%. En Estados Unidos, la Reserva Federal mantiene los tipos de interés en niveles restrictivos, con el tipo de los fondos federales en torno al 4,25-4,50% a mediados de 2026, lo que afecta al coste de financiación y al apetito inversor en el sector tecnológico.

Para Netflix, la sensibilidad a los ciclos económicos es relativamente baja comparada con otros sectores de consumo discrecional. La suscripción a Netflix (desde 8,99 USD/mes para el plan con publicidad hasta 24,99 USD/mes para el plan Premium en EE.UU., tras las subidas de marzo 2026) representa un gasto de ocio accesible en relación con alternativas como cine, televisión por cable o eventos en vivo. Históricamente, el streaming ha demostrado resiliencia durante períodos recesivos, como evidenció el crecimiento de suscriptores durante 2020.

La volatilidad del dólar estadounidense es un factor material: Netflix genera aproximadamente el 58% de sus ingresos fuera de Estados Unidos. La fortaleza del dólar en el primer semestre de 2026 redujo el crecimiento reportado en divisas neutras respecto al crecimiento orgánico. Netflix mitiga parcialmente este riesgo mediante coberturas de tipo de cambio, pero la exposición residual persiste. El impacto estimado del tipo de cambio sobre la guía de ingresos 2026 fue de aproximadamente 1.000 millones de dólares negativos, neto de coberturas.

2.3. Factores Socioculturales

La transición del consumo audiovisual desde la televisión lineal hacia plataformas on-demand continúa acelerándose. Según datos de Nielsen, el streaming representó más del 40% del tiempo total de televisión en Estados Unidos en 2025, superando por primera vez al cable y la televisión abierta combinados. Netflix lidera en cuanto a cuota de streaming de vídeo de pago, con un 21% del mercado estadounidense, aunque Amazon Prime Video ostenta un 22% incluyendo usuarios bundled con Prime.

Demográficamente, la Generación Z y los millennials constituyen el segmento de mayor engagement con el streaming, pero Netflix está expandiendo activamente su atractivo hacia audiencias más mayores y mercados emergentes donde la penetración de banda ancha y smartphone está en fase de crecimiento. En Q1 2026, la plataforma reportó que más del 60% de las nuevas altas en mercados donde el plan con publicidad está disponible corresponden a dicho tier, lo que sugiere una exitosa captación de segmentos sensibles al precio.

La competencia por el tiempo de atención no se limita a otras plataformas de streaming. YouTube domina el tiempo de visualización en televisores conectados, mientras que TikTok e Instagram capturan minutos de atención en dispositivos móviles, especialmente entre usuarios jóvenes. Netflix ha respondido con la introducción de un feed de descubrimiento vertical para móviles (lanzado a finales de Q1 2026) y la expansión de su oferta de podcasts de vídeo, buscando competir por los "momentos de atención" que actualmente absorben las redes sociales.

2.4. Factores Tecnológicos

Netflix mantiene una inversión tecnológica significativa centrada en tres ejes: infraestructura de streaming, inteligencia artificial aplicada a la recomendación y personalización de contenidos, y desarrollo de la plataforma publicitaria Netflix Ads Suite. La compañía ha desplegado su propia plataforma de tecnología publicitaria (ad-tech) in-house, habiendo migrado desde la solución de terceros de Microsoft Xandr que utilizó inicialmente en el lanzamiento del tier con publicidad en noviembre de 2022.

La inteligencia artificial generativa está impactando la industria de la producción audiovisual. Netflix utiliza IA para optimización de thumbnails, procesamiento de lenguaje natural en subtítulos y doblaje, y herramientas de workflow en sus estudios. Sin embargo, el sector enfrenta tensiones laborales recurrentes sobre el uso de IA en creación de guiones y actuación, lo que genera riesgo regulatorio y reputacional. Netflix invierte en herramientas de IA aplicadas a publicidad, incluyendo anuncios interactivos en vídeo y segmentación avanzada por nivel educativo, ingresos del hogar y propensión de compra, funcionalidades previstas para despliegue global en 2026.

En gaming, Netflix ha refinado su estrategia hacia un modelo de "cuatro pilares": narrativo, multijugador, infantil y títulos mainstream licenciados u originales. En abril de 2026, lanzó Netflix Playground, una aplicación de juegos infantil independiente. Aunque la contribución del gaming a los ingresos sigue siendo inmaterial, la compañía lo utiliza como herramienta de retención y engagement dentro de su ecosistema, particularmente en dispositivos móviles.

2.5. Factores Medioambientales

Netflix publicó su informe ESG de 2024 en junio de 2025. La compañía cuenta con objetivos de reducción de emisiones validados por la Science Based Targets initiative (SBTi): reducción del 46% en Scope 1 y 2, y del 55% en intensidad de Scope 3, ambos respecto a la línea base de 2019. No se ha fijado un año específico de neutralidad climática neta, pendiente de alineación de estándares. La infraestructura corporativa y de streaming utiliza energía procedente de la red igualada al 100% con certificados de energía renovable.

En producción audiovisual, Netflix ha avanzado en la descarbonización mediante la sustitución de generadores diésel por sistemas de almacenamiento energético en batería, generadores híbridos de hidrógeno y remolques solares. En 2024, la compañía evitó el uso de más de 200.000 galones de combustible diésel en sus producciones directamente gestionadas. La serie Ransom Canyon (Nuevo México) se convirtió en la primera producción de Netflix alimentada íntegramente por energía solar en su campamento base.

2.6. Factores Legales

Netflix opera bajo marcos regulatorios complejos y cambiantes. En materia de protección de datos, la compañía está sujeta al RGPD europeo, la CCPA/CPRA en California y legislaciones análogas en múltiples jurisdicciones. La expansión del tier publicitario, que implica la recopilación y uso de datos de comportamiento para segmentación, eleva el perfil de riesgo regulatorio en materia de privacidad. La segmentación avanzada prevista para 2026 — por ingresos del hogar, nivel educativo y estado civil — requerirá cumplimiento estricto con los marcos de protección de datos aplicables.

En propiedad intelectual, Netflix invierte más de 20.000 millones de dólares anuales en contenido (estimación para 2026), lo que genera una compleja red de contratos de licencia, acuerdos de producción y derechos de distribución territorial. Los litigios por infracción de copyright son un riesgo operativo inherente al sector. Adicionalmente, la regulación fiscal internacional — incluyendo el impuesto mínimo global del Pilar 2 de la OCDE (15%) — afecta a la estructura impositiva de Netflix, que históricamente ha optimizado su tributación a

través de entidades en jurisdicciones de baja imposición.

En el ámbito laboral, Netflix emplea aproximadamente 14.000 personas a nivel global (datos del 10-K de 2025). La "cultura Netflix" — conocida por su modelo de alta exigencia, libertad y responsabilidad (documentado en su "Culture Deck") — ha sido objeto de escrutinio público. Las relaciones laborales con sindicatos de actores (SAG-AFTRA) y guionistas (WGA), tras las huelgas de 2023, siguen siendo un factor de coste y riesgo operativo relevante.

Fuentes consultadas:

- FMI, *World Economic Outlook* (abril 2026).
- Directiva (UE) 2018/1808 (AVMSD).
- Netflix Q1 2026 y Q2 2026 Shareholder Letters, SEC 8-K.
- Netflix 2024 ESG Report (junio 2025).
- Nielsen — *Streaming Share Data*, 2025.
- Science Based Targets initiative (SBTi), base de datos de compromisos.
- DOJ — *Investigación sobre derechos deportivos y plataformas de streaming* (mayo 2026).

3. Análisis del Entorno Específico (5 Fuerzas de Porter)

3.1. Amenaza de Nuevos Competidores — BAJA-MEDIA

Las barreras de entrada en el streaming de vídeo premium son elevadas. El coste mínimo de contenido para mantener un catálogo competitivo supera los 5.000-10.000 millones de dólares anuales, un umbral que limita los nuevos entrantes a compañías con capacidad financiera excepcional. Netflix invierte aproximadamente 20.000 millones de dólares anuales en contenido (estimación 2026), mientras que Amazon y Disney operan con presupuestos comparables pero subsidiados por otros segmentos de negocio (e-commerce y parques temáticos, respectivamente).

Las economías de escala son determinantes: con más de 325 millones de suscriptores, Netflix distribuye el coste de una producción original entre una base de usuarios que ningún nuevo entrante puede replicar a corto plazo. El coste marginal de añadir un suscriptor adicional es próximo a cero, mientras que el coste fijo de producción es irre recuperable. Adicionalmente, los algoritmos de recomendación — entrenados con décadas de datos de visualización — constituyen una ventaja tecnológica difícil de replicar. Sin embargo, la barrera se ha reducido parcialmente gracias a las plataformas de distribución de contenido preexistentes (YouTube, Twitch) y al modelo FAST (Free Ad-Supported TV), que permite a actores como Tubi o Pluto TV captar audiencias con costes de contenido inferiores.

3.2. Poder de Negociación de los Clientes — MEDIO-ALTO

Los costes de cambio para el consumidor son prácticamente nulos: cancelar una suscripción de streaming y activar otra requiere menos de dos minutos. Los hogares estadounidenses suscriben de media 2-3 servicios de streaming simultáneamente, y la lealtad depende directamente de la calidad percibida del catálogo en un momento dado. Los picos de churn coinciden con la finalización de series populares o temporadas deportivas.

Netflix mitiga parcialmente este poder mediante varias estrategias: (i) diversificación extrema del catálogo para garantizar al menos un título atractivo en todo momento; (ii) inversión en contenido serializado que genera hábito de consumo semanal; (iii) el plan con publicidad a 8,99 USD/mes, que reduce la fricción de precio; y (iv) la incorporación de eventos en directo (NFL, WWE, boxeo) que generan picos de engagement difíciles de sustituir. La compañía reportó en Q1 2026 que los eventos en directo representaron seis de los diez mayores días de altas de nuevos suscriptores de los últimos cinco años.

3.3. Amenaza de Productos Sustitutivos — ALTA

La competencia por el tiempo de atención del consumidor es intensa y multidimensional. Los sustitutos directos incluyen otras plataformas de streaming de pago (Disney+, Amazon Prime Video, Max, Peacock, Apple TV+, Paramount+). Los sustitutos indirectos abarcan YouTube (que domina en tiempo de visualización en televisores conectados), TikTok, redes sociales, videojuegos (PlayStation, Xbox, Steam, juegos móviles), podcasts y entretenimiento en vivo.

La consolidación del sector es un factor doble: por un lado, la fusión Paramount Skydance-WBD creará un competidor de escala comparable en activos de contenido (HBO, Paramount Pictures, CBS, Discovery); por otro, la consolidación reduce el número de competidores independientes y puede racionalizar la guerra de precios. El bundling (Disney+/Hulu/ESPN+; Amazon Prime Video + add-ons) está emergiendo como la estrategia competitiva dominante, replicando parcialmente el modelo del antiguo cable.

3.4. Poder de Negociación de los Proveedores — MEDIO

Los proveedores de Netflix incluyen estudios de producción, showrunners, actores, guionistas, deportes (ligas como NFL, WWE, MLB, FIFA) y proveedores de infraestructura tecnológica (AWS para cloud computing). El poder de negociación del talento creativo es moderado-alto: los showrunners y actores de primer nivel pueden exigir compensaciones elevadas dada la competencia entre plataformas. Las huelgas de SAG-AFTRA y WGA de 2023 demostraron la capacidad de los gremios para interrumpir la producción.

En derechos deportivos, el poder de los proveedores es alto: la NFL, por ejemplo, negocia desde una posición de cuasi-monopolio sobre contenido deportivo con alta demanda. Netflix ha mitigado este riesgo adoptando una estrategia selectiva — eventos marquee puntuales en lugar de temporadas completas —, lo que limita la dependencia pero también el volumen de inventario publicitario asociado.

3.5. Rivalidad Competitiva del Sector — MUY ALTA

La rivalidad competitiva en streaming es la más intensa de la historia del sector del entretenimiento. Los principales competidores directos incluyen Disney+ (integrado con Hulu y ESPN+, con más de 225 millones de suscriptores combinados), Amazon Prime Video (200-240 millones de usuarios estimados, subsidiado por el ecosistema Prime), Max (post-fusión Paramount-WBD), Apple TV+ (contenido premium con presupuesto estimado de 8.000-9.000 millones de dólares anuales) y Peacock (Comcast/NBCUniversal).

La diferenciación se produce fundamentalmente en tres dimensiones: (i) catálogo de contenido (franquicias, originales, deportes); (ii) precio y modelos de monetización (planes con y sin publicidad, bundling); y (iii) experiencia de producto y tecnología de recomendación. Netflix mantiene ventajas en escala de suscriptores y alcance global, pero Amazon y Apple compiten desde posiciones de fortaleza financiera que les permiten operar el streaming como un centro de costes dentro de ecosistemas más amplios. YouTube, aunque no es un competidor directo en contenido premium, captura la mayor cuota de tiempo de visualización en televisores conectados.

Fuentes consultadas:

- *Netflix Q1 y Q2 2026 Shareholder Letters.*
- *The Motley Fool — Netflix Competitors Analysis (abril 2026).*
- *CompaniesHistory — Netflix Competitors 2026 (junio 2026).*
- *Nielsen — Streaming Market Share, Q1 2026.*
- *S&P Global Market Intelligence — Netflix Q2 2026 Earnings Preview (julio 2026).*

4. Análisis de las Ventajas Competitivas

4.1. Escala y Efecto de Red

Con más de 325 millones de suscriptores de pago (cierre de 2025) y una audiencia estimada cercana a 1.000 millones de personas incluyendo cuentas de miembros adicionales, Netflix dispone de la mayor base de usuarios de streaming de pago del mundo. Esta escala genera un ciclo virtuoso: mayor base de suscriptores → mayor inversión en contenido → catálogo más atractivo → menor churn → mayor base de suscriptores. El coste de contenido por suscriptor disminuye a medida que la base crece, un apalancamiento operativo que los competidores más pequeños no pueden replicar.

En términos cuantitativos, la amortización de contenido por suscriptor anualizada se sitúa en torno a 53 dólares (basado en 17.500 millones de dólares de amortización estimada en 2026 entre 330+ millones de suscriptores estimados a mediados de 2026), cifra inferior a la de la mayoría de competidores que operan con bases de suscriptores más reducidas. Este diferencial de coste unitario constituye una ventaja sostenible mientras Netflix mantenga su liderazgo en escala.

4.2. Datos y Algoritmo de Recomendación

Netflix posee más de dos décadas de datos de comportamiento de visualización a escala global, un activo que alimenta su sistema de recomendación algorítmica. Este sistema no solo mejora la experiencia del usuario (reduciendo el tiempo de búsqueda y el churn), sino que también informa las decisiones de inversión en contenido: la compañía puede estimar con precisión razonable la audiencia potencial de un título antes de su producción. Esta capacidad predictiva reduce el riesgo de inversión en contenido respecto a los modelos tradicionales de Hollywood basados en intuición y precedentes.

4.3. Marca y Posicionamiento

"Netflix" se ha convertido en sinónimo de streaming en la percepción pública, un posicionamiento de marca comparable al de "Google" en búsquedas. El reconocimiento de marca facilita la adquisición orgánica de suscriptores (reduciendo el coste de adquisición de clientes) y permite pricing power superior al de la competencia: Netflix ha ejecutado múltiples subidas de precio desde 2021 sin una pérdida neta significativa de suscriptores. La subida de marzo de 2026 en EE.UU. produjo resultados "consistentes con subidas anteriores y con las expectativas", según la carta a accionistas de Q2 2026.

4.4. Diversificación de Ingresos: Publicidad

La plataforma publicitaria representa la ventaja competitiva emergente más relevante de Netflix. Desde su lanzamiento en noviembre de 2022, el tier con publicidad ha alcanzado más de 250 millones de espectadores activos mensuales (Q2 2026). Los ingresos publicitarios superaron los 1.500 millones de dólares en 2025 (crecimiento de 2,5x interanual) y la compañía prevé alcanzar aproximadamente 3.000 millones en 2026. Este nuevo vector de monetización reduce la dependencia exclusiva de las cuotas de suscripción y ofrece un potencial de crecimiento material: algunos analistas (Wedbush Securities) proyectan que la publicidad podría superar a las suscripciones como fuente principal de ingresos a largo plazo.

4.5. Sostenibilidad de las Ventajas

Tabla 1: Evaluación de ventajas competitivas de Netflix

Ventaja	Tipo	Duración estimada	Replicabilidad
Escala de suscriptores	Estructural	Largo plazo (5+ años)	Muy difícil
Datos y algoritmo	Tecnológica	Medio-largo plazo	Difícil
Marca	Intangible	Largo plazo	Muy difícil
Publicidad (ad-tech)	Emergente	Medio plazo	Moderada

Ventaja	Tipo	Duración estimada	Replicabilidad
Catálogo de contenido original	Competitiva	Renovación continua	Costosa
Eventos en directo	Complementaria	Dependiente de derechos	Replicable

Las ventajas en escala, datos y marca son sostenibles y difíciles de replicar. La ventaja en publicidad es emergente y moderadamente replicable: Disney, Amazon y YouTube disponen de plataformas publicitarias competitivas con acceso a datos propios comparables. La ventaja en contenido original requiere reinversión continua y es vulnerable a la inflación de costes de talento.

Fuentes consultadas:

- *Netflix Q1 2026 y Q2 2026 Shareholder Letters.*
- *Subscription Insider — Netflix Ad-Tier Analysis (mayo 2026).*
- *Wedbush Securities — Analyst commentary (enero 2026).*
- *S&P Global Market Intelligence — Netflix Q2 2026 Preview (julio 2026).*

5. Análisis Interno de la Empresa

5.1. Producción y Operaciones

Netflix opera un modelo de producción híbrido: combina la producción directa en estudios propios (Hollywood, Albuquerque, Madrid, Londres, Seúl) con la comisión de producciones a estudios y productoras externas. La inversión estimada en contenido para 2026 asciende a aproximadamente 20.000 millones de dólares, un incremento del 10-15% respecto a los 17.000-18.000 millones estimados en 2025. La amortización de contenido en Q1 2026 fue de 4.218 millones de dólares, con un crecimiento interanual más pronunciado en el primer semestre del año debido al calendario de lanzamientos.

Operativamente, Netflix ha evolucionado hacia un modelo de entretenimiento integrado que combina streaming on-demand, eventos en directo, gaming, podcasts de vídeo y productos de consumo (Netflix House, experiencias físicas). En Q1 2026, la compañía emitió más de 70 eventos en directo, incluyendo el World Baseball Classic, que generó 31,4 millones de espectadores en Japón y contribuyó al mayor día individual de altas de la historia de Netflix en ese país.

5.2. Comparación con la Competencia

Tabla 2: Comparación competitiva — Streaming (datos estimados, julio 2026)

Métrica	Netflix	Disney+*	Amazon PV	Apple TV+
Ingresos streaming (est. 2026)	~51.000 M\$	~24.000 M\$**	>15.000 M\$***	~8.000 M\$***
Suscriptores (último dato)	>325 M	>225 M	200-240 M	No divulgado
Margen operativo (último)	33,4% (Q2'26)	~5-8%**	No desglosado	No desglosado
Gasto contenido (est. 2026)	~20.000 M\$	~23.000 M\$**	~16.000 M\$***	~8-9.000 M\$***
Tier con publicidad	Sí (250M MAV)	Sí	Sí	No
Deportes en directo	NFL, WWE, MLB	ESPN, cricket	NFL TNF, NBA	MLS, MLB, F1
Cap. bursátil (jul. 2026)	~310.000 M\$	~180.000 M\$	~2,1 bill. \$****	~3,4 bill. \$****

* Disney incluye Disney+, Hulu, ESPN+. ** Incluye segmentos DTC; fuentes: Disney 10-Q FQ2 2026, estimaciones de Visible Alpha. *** Estimaciones de analistas (Bloomberg Intelligence, Wedbush Securities); Amazon y Apple no desglosan streaming como segmento independiente. **** "bill." = billones anglosajones (trillion), es decir, millones de millones; cap. bursátil total de la empresa matriz, no del segmento de streaming.

Netflix lidera en rentabilidad de streaming con un margen operativo del 33,4% en Q2 2026, frente a los márgenes bajos o negativos de la mayoría de competidores de streaming puro. Sin embargo, esta comparación es parcial: Amazon y Apple operan el streaming como un servicio complementario dentro de ecosistemas más amplios (e-commerce, hardware), y su rentabilidad no se mide de forma aislada. Disney está en proceso de integración de Hulu en Disney+ (prevista para 2026), lo que debería mejorar su eficiencia operativa.

El moat tecnológico de Netflix reside en su algoritmo de recomendación, su plataforma de ad-tech propia y su CDN (Open Connect). Los switching costs para el consumidor son bajos — cualquier suscripción se cancela en segundos — pero los switching costs implícitos (perfiles personalizados, historial de visualización, listas de reproducción) generan inercia. El pricing power de Netflix es superior al de la competencia, como demuestran las subidas de precio consecutivas sin pérdida material de suscriptores. La amenaza de comoditización es moderada: el contenido diferenciado (originales, deportes exclusivos) reduce el riesgo, pero la proliferación de plataformas con catálogos comparables presiona los márgenes a largo plazo.

5.3. Comercialización y Marketing

Netflix destina una parte relativamente contenida de sus ingresos a marketing (estimado en el 6-8% de ingresos), beneficiándose del reconocimiento orgánico de marca y del boca a boca generado por sus títulos. La estrategia de distribución es enteramente digital (app stores, smart TVs, navegadores web), sin intermediarios físicos. La segmentación geográfica del catálogo y del pricing es una herramienta clave: Netflix ofrece precios adaptados al poder adquisitivo local (por ejemplo, planes desde 2-3 dólares/mes en mercados emergentes).

5.4. Dirección Ejecutiva

La transición de liderazgo desde Reed Hastings hacia Ted Sarandos y Greg Peters se ha completado de forma ordenada. Sarandos, en la compañía desde 2000, es el arquitecto de la estrategia de contenido original que transformó Netflix de distribuidor a estudio global. Peters, anteriormente COO y Chief Product Officer, aporta expertise en producto y tecnología. La remuneración total de ambos co-CEOs en 2025 superó los 53 millones de dólares cada uno, según filings de la SEC. La salida de Hastings del consejo no generó inestabilidad operativa perceptible: la compañía mantuvo guías y ejecutó según lo previsto en Q1 y Q2 2026.

Una vulnerabilidad potencial es la concentración del know-how estratégico en un equipo directivo relativamente reducido. La cultura corporativa de Netflix — definida por alta exigencia, transparencia radical y "keeper test" (despido de empleados que no alcanzan estándares de excelencia) — ha sido efectiva en atraer talento pero genera rotación elevada y riesgo de demandas laborales.

5.5. Factores ESG

Environmental

Objetivos SBTi validados: reducción del 46% en emisiones Scope 1+2 y 55% en intensidad de Scope 3 (base 2019). Infraestructura corporativa igualada al 100% con renovables. En producción: más de 200.000 galones de diésel evitados en 2024 mediante energía limpia móvil. Calificación MSCI ESG: BB (media). Sustainalytics: 16,3 (riesgo bajo). No se ha fijado un año objetivo de net-zero.

Social

Plantilla de aproximadamente 14.000 empleados a nivel global. Las mujeres representan el 51% de la plantilla global, incluyendo niveles directivos. En EE.UU., los empleados de grupos raciales o étnicos históricamente infrarrepresentados constituyen aproximadamente el 39% de la plantilla (datos de 2024). El Netflix Fund for Creative Equity ha invertido 57 millones de dólares en cerca de 300 programas, alcanzando a 25.000 creativos en 60 países. El programa de donaciones de empleados (matching 2x hasta 20.000 USD/empleado/año) generó aproximadamente 40 millones de dólares en donaciones en 2024. El gasto con proveedores de pequeñas empresas y de grupos infrarrepresentados alcanzó los 570 millones de dólares en 2024.

Governance

Consejo de administración compuesto por 12 miembros tras la salida efectiva de Hastings en la junta anual del 4 de junio de 2026, con Jay Hoag como presidente. El consejo incluye perfiles de diversidad geográfica, de género y profesional (tecnología, medios, diplomacia, finanzas). La compañía no paga dividendos. La política de recompra de acciones (más de 31.800 millones de dólares autorizados) es el principal mecanismo de retorno al accionista. Netflix cuenta con una estructura de capital con una sola clase de acciones ordinarias, sin acciones de voto múltiple, lo que favorece la alineación de intereses entre accionistas y dirección.

■ Los últimos datos ESG publicados corresponden al informe de 2024, publicado en junio de 2025. Es posible que haya habido cambios en políticas de sostenibilidad o resultados que no estén reflejados en esta sección.

Fuentes consultadas:

- Netflix 2024 ESG Report (junio 2025).
- Netflix 10-K FY2025.
- Netflix Q2 2026 Shareholder Letter.
- KnowESG — MSCI, Sustainalytics ratings (actualizado 2026).
- The Sustainable Innovation — Netflix Sustainability Analysis (mayo 2026).
- SEC Proxy Statement, Netflix 2026 Annual Meeting.
- Disney 10-Q FQ2 2026; Visible Alpha — estimaciones sectoriales.
- Bloomberg Intelligence — estimaciones de gasto en contenido.

6. Análisis DAFO

Fortalezas (Factores Internos Positivos)

F1. Escala global: Más de 325 millones de suscriptores en 190+ países, la mayor base de usuarios de streaming de pago del mundo. Audiencia estimada cercana a 1.000 millones de personas.

F2. Generación de caja: FCF de 9.460 millones de dólares en 2025; guía de 12.500 millones en 2026. Permite autofinanciar la inversión en contenido sin recurrir a nueva deuda.

F3. Margen operativo en expansión: De 18% en 2022 a 29,5% en 2025, con objetivo del 31,5% en 2026. Q2 2026 alcanzó el 33,4%. Trayectoria comparable a medios tradicionales maduros.

F4. Diversificación de ingresos: El tier publicitario alcanza 250M+ espectadores activos mensuales, con ingresos proyectados de ~3.000 M\$ en 2026 (vs. 1.500 M\$ en 2025).

F5. Marca y pricing power: Múltiples subidas de precio ejecutadas sin pérdida material de suscriptores. Reconocimiento de marca global.

Debilidades (Factores Internos Negativos)

D1. Dependencia del contenido: El éxito depende de la capacidad de producir o adquirir contenido que genere engagement. Los fallos creativos (temporadas fallidas, títulos con bajo rendimiento) tienen impacto directo en churn. La inflación de costes de talento presiona los márgenes.

D2. Saturación en mercados maduros: La penetración en EE.UU. y Canadá está próxima a su techo (81+ millones de suscriptores en un mercado con ~130 millones de hogares). El crecimiento futuro depende cada vez más de mercados emergentes con ARPU inferior.

D3. Ausencia de dividendos: Netflix no paga dividendos, lo que limita su atractivo para inversores orientados a rentas. La recompra de acciones es el único mecanismo de retorno.

D4. Opacidad en métricas de suscriptores: La decisión de dejar de reportar cifras trimestrales de suscriptores (desde Q1 2025) y la reducción de frecuencia de los informes de engagement (a partir de 2027) dificultan la evaluación externa del momentum del negocio.

Oportunidades (Factores Externos Favorables)

O1. Publicidad como vector de crecimiento: La penetración publicitaria está en fase inicial. El inventario publicitario en streaming premium tiene un potencial de monetización significativo: los CPM de Netflix se sitúan en el rango alto del mercado, y la expansión a 15 mercados adicionales en 2027 ampliará la base de inventario.

O2. Eventos en directo y deportes: La estrategia de deportes selectivos (NFL, WWE, FIFA Women's World Cup 2027/2031, MLB) genera picos de adquisición de suscriptores y es el principal motor del inventario publicitario premium. La expansión del slate de NFL a 5 partidos en 2026 amplía esta palanca.

O3. Mercados emergentes: Asia-Pacífico creció un 20% interanual en Q1 2026. La penetración en India, Sudeste Asiático y África está en fases iniciales, con potencial de decenas de millones de suscriptores adicionales a medida que mejore la infraestructura de banda ancha.

O4. Gaming y contenido interactivo: Aunque inmaterial en ingresos, el gaming refuerza la propuesta de valor integrada y puede convertirse en un diferenciador relevante a medio plazo.

Amenazas (Factores Externos Negativos)

A1. Intensificación competitiva: La fusión Paramount Skydance-WBD creará un competidor de escala significativa. Amazon y Apple subsidian el streaming con otros negocios, distorsionando la competencia.

A2. Regulación: Investigación del DOJ sobre derechos deportivos; cuotas de contenido local en la UE y otros mercados; regulación de privacidad sobre el tier publicitario.

A3. Riesgo cambiario: ~58% de ingresos generados fuera de EE.UU. La volatilidad del USD afecta materialmente a los resultados reportados.

A4. Compresión de múltiplos: Netflix cotiza a ~24x beneficios trailing (P/E TTM), por debajo de los ~40x de mediados de 2025. Una desaceleración del crecimiento podría generar una re-valoración adicional a la baja.

Estrategias Cruzadas

Ofensivas (F+O)

Aprovechar la escala de suscriptores (F1) y la plataforma de ad-tech (F4) para maximizar la monetización publicitaria (O1), especialmente en mercados emergentes (O3) donde la sensibilidad al precio favorece el tier con publicidad.

Defensivas (F+A)

Utilizar la generación de caja (F2) y el pricing power (F5) para financiar la inversión en contenido diferenciado y deportes exclusivos que contrarresten la intensificación competitiva (A1).

De Reorientación (D+O)

Compensar la saturación en mercados maduros (D2) mediante la aceleración de la expansión en Asia-Pacífico y África (O3), adaptando precios y contenido al poder adquisitivo local.

De Supervivencia (D+A)

Mitigar el riesgo de dependencia del contenido (D1) ante la competencia subsidiada (A1) diversificando ingresos hacia publicidad, gaming y productos de consumo, reduciendo la exposición exclusiva al modelo de suscripción.

Fuentes consultadas:

- Netflix Q1 y Q2 2026 Shareholder Letters.
- SWOTPal — Netflix SWOT Analysis 2026 (marzo 2026).
- CompaniesHistory — Netflix Competitors 2026.
- Elaboración propia a partir de datos públicos.

7. Análisis Financiero y Valoración

7.1. Evolución de Ingresos (5 años)

Tabla 3: Evolución financiera de Netflix, FY2021-FY2025

Ejercicio	Ingresos (M\$)	Var. YoY	Margen Op.	Beneficio Neto (M\$)	FCF (M\$)
2021	29.698	+18,8%	20,9%	5.116	-132
2022	31.616	+6,5%	17,8%	4.492	1.619
2023	33.723	+6,7%	20,6%	5.408	6.926
2024	39.001	+15,7%	26,7%	8.712	6.922
2025	45.180	+15,8%	29,5%	10.980	9.460

Fuente: Netflix 10-K FY2025, 10-K FY2024, 10-K FY2023, SEC filings. Cifras en millones de USD.

La trayectoria de ingresos muestra una desaceleración en 2022-2023 (crecimiento del 6-7%) vinculada a la crisis de suscriptores de Q1-Q2 2022, cuando Netflix perdió aproximadamente 1,2 millones de suscriptores netos. La respuesta estratégica — lanzamiento del tier con publicidad (noviembre 2022), restricción del uso compartido de contraseñas (2023), subidas de precio y expansión de contenido — restauró el crecimiento de doble dígito en 2024-2025.

La mejora del margen operativo es la historia financiera más relevante: de 17,8% en 2022 a 29,5% en 2025, impulsada por el apalancamiento operativo (ingresos creciendo más rápido que los costes de contenido), la contribución del tier publicitario y la disciplina en gastos generales. La compañía guía un margen del 31,5% para 2026, con visión de expansión continua a medio plazo.

El FCF ha experimentado una transformación radical: de negativo en 2021 (-132 M\$) a 9.460 M\$ en 2025, con guía de 12.500 M\$ para 2026 (incluyendo el beneficio fiscal del fee de terminación). Esta generación de caja permite a Netflix autofinanciar su inversión en contenido de ~20.000 M\$/año, recomprar acciones agresivamente y mantener un balance saludable sin incrementar deuda neta.

7.2. Resultados Recientes: Q1 y Q2 2026

Tabla 4: Resultados trimestrales Q1-Q2 2026

Métrica	Q1 2026	Q2 2026	Var. QoQ
Ingresos	12.250 M\$	12.560 M\$	+2,5%
Crecimiento YoY	+16,2%	+13,4%	—
Beneficio operativo	3.957 M\$	4.193 M\$	+6,0%
Margen operativo	32,3%	33,4%	+110 pb
Beneficio neto	5.283 M\$*	3.401 M\$	—
BPA diluido	1,23\$*	0,80\$	—
FCF	~5.100 M\$**	~1.530 M\$	—

* Q1 incluye fee de terminación WBD de 2.800 M\$ como ingreso no operativo. ** FCF Q1 beneficiado por timing.

Los resultados del primer semestre de 2026 confirman la tendencia de crecimiento sostenido, aunque con una desaceleración secuencial del crecimiento de ingresos (del 16,2% en Q1 al 13,4% en Q2). La guía de Q3 prevé ingresos de 12.860 millones de dólares, lo que implica un crecimiento del 11,7% interanual (redondeado por Netflix como "aproximadamente 12%" en su shareholder letter), cifra inferior a las expectativas del consenso (~13%). Este guidance provocó una caída de las acciones de aproximadamente el 8-9% en after-hours tras la publicación de resultados de Q2 (16 de julio de 2026).

Es importante señalar que el beneficio neto de Q1 2026 (5.283 M\$) incluye el fee de terminación de WBD (2.800 M\$), contabilizado como "interest and other income". Excluyendo este elemento extraordinario, el beneficio neto orgánico habría sido de aproximadamente 2.483 M\$, inferior al de Q2. La guía revisada de ingresos anuales se ha estrechado a 51.000-51.400 M\$ (frente a 50.700-51.700 M\$ previamente), lo que implica una revisión a la baja en el extremo superior y al alza en el inferior.

7.3. Ratios Clave y Solvencia

Tabla 5: Ratios financieros seleccionados

Ratio	2023	2024	2025	Q1 2026
ROE (%)	~26%	~38%	~41%	~48,5% (TTM)
Debt/Equity	1,37	1,17	0,54	~0,50
Deuda LP (M\$)	14.143	13.798	13.464	13.361
Deuda total (M\$)	~28.140	~28.890	~14.463*	~14.200*
Caja y equiv. (M\$)	~7.116	~7.549	~8.500	~8.800
Deuda neta (M\$)	~21.024	~21.341	~5.963	~5.400
Beta	—	—	1,52	1,52
P/E (TTM, jul. 2026)	—	—	—	~23,9x****

* Incluye deuda corriente y no corriente. **** El P/E TTM de ~23,9x incluye en el numerador el beneficio extraordinario del fee de terminación de WBD (2.800 M\$). Véase nota sobre P/E ajustado en la sección 7.5. Fuentes: MacroTrends, SEC filings, CNBC, Google Finance.

El desapalancamiento de Netflix es evidente: el ratio Debt/Equity ha caído desde 1,81 en 2021 hasta 0,54 en 2025, reflejando tanto la reducción absoluta de deuda a largo plazo como el crecimiento del patrimonio neto. La calificación crediticia fue elevada a "A" por S&P Global en 2024, desde "BBB+", reflejando la mejora del perfil financiero. La deuda a largo plazo (13.464 M\$ a cierre de 2025) es manejable en relación con un EBITDA TTM de aproximadamente 31.000 M\$ (ratio deuda LP/EBITDA <0,5x).

El ROE ha experimentado una mejora sustancial, desde el ~26% en 2023 hasta el ~48,5% TTM a julio de 2026, impulsado por la expansión de márgenes, las recompras de acciones (que reducen el equity) y el crecimiento del beneficio neto. Se trata de un nivel elevado para una compañía de su tamaño, aunque parcialmente inflado por las recompras agresivas.

7.4. Stock-Based Compensation (SBC)

Netflix utiliza un modelo de compensación que históricamente ha favorecido las opciones sobre acciones frente a restricted stock units (RSUs). Tras el split 10:1 de noviembre de 2025, la compañía indicó que el objetivo del split era facilitar la participación de empleados en el programa de opciones. La SBC total anual se estima en torno a 1.500-2.000 M\$ (basado en datos del 10-K 2025), lo que representa aproximadamente el 3-4% de los ingresos. Esta cifra es inferior en proporción a la de muchas compañías tecnológicas comparables, aunque no despreciable. La recompra de acciones compensa parcialmente la dilución derivada del ejercicio de opciones.

7.5. Valoración Relativa

Tabla 6: Múltiplos de valoración

Múltiplo	Netflix (jul. 2026)	Netflix ajustado*	Media sector**
P/E (TTM)	~23,9x	~28-30x	~20-25x
P/E (Forward)	~22,2x	~22,2x	~18-22x
EV/Revenue (TTM)	~6,6x	~6,6x	~3-5x

Múltiplo	Netflix (jul. 2026)	Netflix ajustado*	Media sector**
P/FCF (est. 2026)	~25x	~25x	~18-25x

* P/E ajustado: excluye del beneficio neto TTM el fee de terminación de WBD (2.800 M\$, contabilizado como ingreso no operativo en Q1 2026). El P/E TTM estándar (~23,9x) subestima el múltiplo de beneficios recurrentes, dado que el fee es un ingreso no recurrente. El P/E ajustado (~28-30x) refleja de forma más precisa la valoración sobre beneficios orgánicos. El P/E forward no se ve afectado al basarse en estimaciones de beneficios futuros que excluyen dicho fee. ** Media del sector de streaming/entretenimiento digital. Estimaciones aproximadas.

Netflix cotiza a múltiplos en línea con la media del sector de entretenimiento digital en P/E estándar, pero materialmente por encima en P/E ajustado (~28-30x), lo que refleja la prima asignada a su posición de liderazgo, generación de caja y trayectoria de crecimiento. El múltiplo se ha comprimido significativamente desde los ~40x de mediados de 2025.

La acción ha caído aproximadamente un 42% desde su máximo de 52 semanas (~127,75\$, registrado según Google Finance), hasta los ~74\$ del 16 de julio de 2026. La caída es aún mayor (~45%) si se mide desde el máximo absoluto post-split (~133,91\$, alcanzado a finales de junio de 2025). La corrección refleja parcialmente la digestión del fracaso de la operación WBD, la desaceleración del crecimiento y la rotación sectorial desde valores de crecimiento hacia activos defensivos en un entorno de tipos de interés elevados.

7.6. Escenarios de Valoración

Los siguientes escenarios son meramente ilustrativos y no constituyen recomendación de inversión. Se basan en múltiplos de mercado aplicados a estimaciones de beneficios, con las limitaciones inherentes a cualquier ejercicio de proyección.

Tabla 7: Escenarios de valoración ilustrativos (precio post-split)

Escenario	Hipótesis	BPA est. 2027	P/E aplicado	Precio implícito
Bull	Rev. +15%, margen 34%, P/E expansión	~4,20\$	28x	~118\$
Base	Rev. +12%, margen 32%, P/E estable	~3,80\$	24x	~91\$
Bear	Rev. +8%, margen 30%, P/E compresión	~3,20\$	20x	~64\$

Nota: Estimaciones propias. El modelo presenta asimetría positiva (base y bull suponen crecimiento sostenido). Riesgos a la baja incluyen desaceleración de suscriptores, compresión de márgenes por gasto en contenido, y múltiplos más bajos en entorno de tipos altos.

■ **Declaración de asimetría positiva:** los escenarios base y bull asumen la continuación de tendencias de crecimiento y expansión de márgenes que podrían no materializarse. El escenario bear contempla una desaceleración moderada pero no una recesión profunda o un evento disruptivo. El rango de resultados posibles es más amplio que el representado en estos tres escenarios.

■ **Métricas no verificables:** no ha sido posible calcular con precisión el ROIC de Netflix a partir de datos públicos debido a la complejidad de los activos de contenido y su amortización. Los ratios de ROE presentados son aproximaciones basadas en datos de terceros (MacroTrends, CNBC) y pueden diferir de cálculos realizados con datos primarios del 10-K.

Fuentes consultadas:

- Netflix 10-K FY2025, 10-K FY2024, SEC filings.
- Netflix Q1 y Q2 2026 Shareholder Letters, SEC 8-K.
- MacroTrends — Netflix Financial Data (julio 2026).
- CNBC — NFLX Quote (julio 2026).
- Google Finance — NFLX (julio 2026).
- S&P Global Market Intelligence — Netflix Earnings Preview Q2 2026.
- AlphaQuery — Netflix Solvency Ratios (2025).

8. Mapa de Riesgos Jerarquizados

Tabla 8: Mapa de riesgos jerarquizados

Categoría	Riesgo	Prob.	Impacto	Horizonte	Señal temprana
Competitivo	Fusión PSKY-WBD crea competidor de escala	Alta	Alto	12-24 meses	Cierre de la operación; integración de catálogos
Competitivo	Amazon/Apple subsidian streaming indefinidamente	Alta	Medio-Alto	Estructural	Precios agresivos o bundling gratuito
Macroeconómico	Recesión global reduce gasto discrecional	Media	Medio	6-18 meses	Indicadores PMI, confianza del consumidor
Regulatorio	Regulación de derechos deportivos en streaming	Media	Medio	12-36 meses	Investigación DOJ en curso
Regulatorio	Restricciones de privacidad sobre ad targeting	Media	Medio-Alto	12-24 meses	Legislación tipo GDPR en nuevos mercados
Tecnológico	IA generativa reduce costes de producción para competidores	Media	Medio	24-48 meses	Adopción masiva de herramientas de IA en producción
Estructural	Saturación de mercados maduros (UCAN)	Alta	Medio	Estructural	Desaceleración de net adds en UCAN
Cambiario	Fortalecimiento del USD frente a divisas emergentes	Media	Medio	Permanente	Volatilidad FX por encima de cobertura
Geopolítico	Restricciones de contenido en mercados asiáticos	Baja-Media	Medio	Variable	Cambios regulatorios en India, Indonesia
Ejecución	Fracaso en escalar la plataforma publicitaria	Baja	Alto	12-24 meses	CPMs en declive; baja adopción de advertisers

Mecanismos de Mitigación

Riesgos competitivos: Netflix mitiga mediante inversión sostenida en contenido diferenciado, expansión de la plataforma publicitaria como segundo motor de ingresos, y recompra agresiva de acciones que soporta el BPA incluso en escenarios de desaceleración de ingresos. La estrategia de deportes selectivos (eventos marquee en lugar de temporadas completas) limita la exposición a la inflación de derechos deportivos.

Riesgos regulatorios: Inversión en producción local que cumple y excede las cuotas regulatorias (>1.000 M EUR comprometidos en España 2025-2028). Desarrollo de ad-tech que permite cumplimiento de privacidad by design. Relación proactiva con reguladores.

Riesgos macroeconómicos y cambiarios: Programa de coberturas FX (aunque con eficacia parcial). El precio accesible del tier con publicidad (8,99 USD/mes) ofrece resiliencia frente a la contracción del gasto discrecional. Históricamente, el streaming ha mostrado baja elasticidad al ciclo económico.

Riesgos de ejecución: Netflix ha demostrado capacidad de pivote estratégico (la respuesta a la crisis de 2022 es el caso de estudio más reciente). La estructura de co-CEO y la cultura de alta exigencia facilitan la toma de decisiones rápida. Sin embargo, la salida de Hastings elimina al arquitecto original de la cultura, lo que introduce un riesgo de dilución cultural a medio plazo.

Fuentes consultadas:

- Netflix 10-K FY2025 — Risk Factors.
- DOJ — Investigación sobre derechos deportivos (mayo 2026).
- S&P Global, Bloomberg — Análisis de riesgos.
- Elaboración propia.

9. Conclusión Final

Netflix entra en el segundo semestre de 2026 en una posición operativa sólida pero con interrogantes estratégicas relevantes. Los fundamentales del negocio son robustos: ingresos creciendo al 13-16% interanual, márgenes operativos en expansión hacia el 33%, generación de caja libre de más de 12.000 millones de dólares anualizados, y una base de suscriptores que supera los 325 millones. La transformación desde el modelo de streaming puro hacia una plataforma de entretenimiento integrada (on-demand, directo, gaming, publicidad, productos de consumo) está bien encaminada.

La tesis de inversión en Netflix se sustenta en tres pilares cuantificables: (i) el tier publicitario como segundo motor de crecimiento, con una trayectoria de duplicación anual (de ~600 M\$ en 2024 a ~1.500 M\$ en 2025 y ~3.000 M\$ proyectados en 2026); (ii) la expansión de márgenes derivada del apalancamiento operativo natural de un negocio de distribución digital con costes marginales próximos a cero; y (iii) la capacidad de recompra de acciones masiva (>31.800 M\$ autorizados, con 4.700 M\$ ejecutados solo en Q2 2026) que soporta el BPA incluso en escenarios de desaceleración.

Sin embargo, varios factores contrarrestan la tesis positiva. Primero, la desaceleración del crecimiento de ingresos es un hecho: del 16,2% en Q1 al 13,4% en Q2 2026, con guía de ~12% (11,7% preciso) para Q3. Esta trayectoria descendente es consistente con la maduración de una empresa que ya genera más de 50.000 M\$ de ingresos anuales, pero plantea la cuestión de si los múltiplos actuales (~28-30x P/E ajustado excluyendo el fee de terminación) anticipan adecuadamente esta ralentización. Segundo, la caída del precio de la acción desde su máximo absoluto post-split (~133,91\$ en junio de 2025 a ~74\$ en julio de 2026, una corrección del ~45%) refleja la digestión del fracaso de la operación WBD y las dudas sobre el crecimiento a medio plazo.

Tercero, la competencia no cesa: la fusión Paramount Skydance-WBD creará un competidor con un catálogo de contenido formidable (HBO, Warner Bros., Paramount Pictures, CBS), mientras que Amazon y Apple continúan operando el streaming como centro de costes dentro de ecosistemas más amplios. Netflix no puede permitirse reducir la inversión en contenido sin arriesgar la retención de suscriptores, lo que limita el potencial de expansión de márgenes más allá de un cierto umbral.

Cuarto, la opacidad en las métricas de suscriptores — Netflix dejó de divulgar cifras trimestrales de suscriptores de pago a partir de Q1 2025 y ha anunciado la reducción de frecuencia de sus informes de engagement a partir de 2027 — dificulta la evaluación independiente del momentum del negocio. Esta decisión, aunque comprensible desde la perspectiva de la dirección (que prefiere focalizar la atención en ingresos y márgenes), elimina una herramienta de verificación para el inversor externo.

En cuanto a la forma en que podría fallar la tesis principal: el riesgo más probable no es un colapso repentino, sino una compresión gradual del crecimiento que no justifique los múltiplos de valoración. Si el crecimiento de ingresos se estabiliza en el rango del 8-10% y los márgenes se estancan en torno al 32-33% (por presión de costes de contenido y deportes), Netflix se convertiría en una empresa de crecimiento moderado cotizando a múltiplos de empresa de alto crecimiento, generando una re-valoración a la baja. El escenario alternativo negativo es una guerra de precios desencadenada por la consolidación del sector, que comprima los ARPU y obligue a incrementar el gasto en contenido para competir.

En perspectiva, Netflix se encuentra en un punto de inflexión: ha demostrado que el streaming puede ser un negocio rentable y generador de caja (algo que parecía imposible en 2022), pero ahora debe demostrar que puede mantener tasas de crecimiento que justifiquen su valoración en un entorno competitivo cada vez más intenso y con una base de comparación cada vez más exigente.

Fuentes consultadas:

- Netflix Q1 y Q2 2026 Shareholder Letters, SEC 8-K.
- Netflix 10-K FY2025.
- Bloomberg — Netflix \$25B Buyback (abril 2026).
- CNBC, Variety, Deadline — Cobertura de resultados Q2 2026 (julio 2026).
- S&P Global — Netflix Earnings Preview Q2 2026.
- Elaboración propia.

Aviso de Limitación de Información

El presente análisis se ha elaborado a partir de fuentes públicas disponibles a fecha de 17 de julio de 2026. Se identifican las siguientes limitaciones de información:

1. Métricas de suscriptores: Netflix dejó de reportar cifras trimestrales de suscriptores de pago a partir de Q1 2025 (anunciado en abril de 2024; última divulgación trimestral: Q4 2024, con 301,6 millones). Los datos de suscriptores utilizados en este informe corresponden a hitos puntuales divulgados por la compañía (301,6 M a cierre de 2024; >325 M a cierre de 2025). No existen datos públicos precisos de suscriptores para Q1 ni Q2 2026.

2. Desglose de ingresos publicitarios: Netflix no desglosa los ingresos publicitarios como línea separada en sus estados financieros. Las cifras de ingresos publicitarios citadas (1.500 M\$ en 2025, ~3.000 M\$ objetivo en 2026) proceden de divulgaciones cualitativas en shareholder letters y conference calls, no de estados financieros auditados.

3. ROIC: No ha sido posible calcular con precisión el Return on Invested Capital (ROIC) de Netflix debido a la complejidad de los activos de contenido (que representan la mayor parte de la inversión) y su tratamiento contable específico (amortización acelerada vs. lineal). Los ratios de ROE presentados son aproximaciones.

4. Concentración de clientes: Netflix no divulga datos de concentración de ingresos por cliente individual, aunque la naturaleza B2C del negocio (suscriptores individuales) implica una concentración inherentemente baja. No se dispone de datos sobre concentración del inventario publicitario por advertiser.

5. Información sobre la operación PSKY-WBD: Los detalles completos de la oferta original de Netflix por WBD, incluyendo el desglose de sinergias esperadas y la estructura de financiación, no son públicos en su totalidad. Las cifras utilizadas proceden de filings SEC y cobertura periodística.

6. P/E TTM distorsionado: El P/E TTM estándar (~23,9x) incluye el beneficio extraordinario del fee de terminación de WBD (2.800 M\$). El P/E ajustado excluyendo dicho fee se estima en ~28-30x, lo que refleja de forma más precisa la valoración sobre beneficios recurrentes. Véase la sección 7.5 para un análisis detallado.

Impacto de las limitaciones: Las limitaciones en métricas de suscriptores, desglose publicitario y distorsión del P/E por el fee extraordinario dificultan la evaluación precisa del momentum operativo y la valoración relativa. Las conclusiones deben interpretarse con cautela en estos aspectos.

Aviso de Posible Desactualización

Este informe incorpora los resultados de Q2 2026, publicados el 16 de julio de 2026 (el día anterior a la fecha de elaboración de este documento). Sin embargo, se señalan los siguientes elementos potencialmente desactualizados:

- Los datos ESG más recientes corresponden al informe de 2024, publicado en junio de 2025. Es posible que Netflix haya actualizado sus políticas o resultados de sostenibilidad en el informe de 2025, que no ha sido publicado a la fecha de este análisis.
- Las cifras de suscriptores (>325 M) corresponden al cierre de 2025. El número actual de suscriptores a julio de 2026 no es público.
- La fusión Paramount Skydance-WBD está pendiente de cierre (previsto para Q3 2026). El panorama competitivo puede cambiar materialmente tras la integración.
- Los datos macroeconómicos (PIB, inflación, tipos de interés) corresponden a las proyecciones del FMI y datos disponibles a mediados de julio de 2026 y pueden haber variado.

Disclaimer y Cumplimiento Normativo

Declaración de no recomendación. El presente documento ha sido elaborado por Entérate Finec con fines exclusivamente informativos y educativos. No constituye, en ningún caso, asesoramiento financiero, recomendación de inversión, oferta o solicitud de compra o venta de instrumentos financieros. Las opiniones expresadas corresponden a la fecha de publicación y pueden cambiar sin previo aviso.

Declaración de posiciones. El autor o autores de este informe no mantienen, a la fecha de publicación, posiciones largas ni cortas en acciones de Netflix, Inc. (NFLX) ni en instrumentos financieros derivados vinculados a dicho valor.

Independencia editorial. Entérate Finec opera sin vinculación comercial, patrocinio ni relación financiera con Netflix, Inc. ni con ninguna de las empresas mencionadas en este informe. El análisis ha sido elaborado con independencia editorial completa.

Marco regulatorio de referencia. Este informe se enmarca dentro de las disposiciones del Reglamento (UE) n.º 596/2014 sobre abuso de mercado (MAR) y del Reglamento Delegado (UE) 2016/958 en lo relativo a las normas técnicas de regulación para las disposiciones técnicas de presentación objetiva de recomendaciones de inversión. No obstante, al no constituir una recomendación de inversión conforme a la definición del artículo 3.1.35 de MAR, su elaboración no está sujeta a la totalidad de los requisitos establecidos en dicha normativa.

Limitación de responsabilidad. Entérate Finec no asume responsabilidad alguna por las decisiones de inversión que pudieran adoptarse con base en la información contenida en este documento. Los mercados financieros implican riesgo de pérdida del capital invertido. Se recomienda consultar con un asesor financiero cualificado antes de tomar decisiones de inversión.

Fecha y hora de elaboración: 17 de julio de 2026. **Fecha de última actualización de datos:** Resultados Q2 2026 publicados el 16 de julio de 2026.

Bibliografía

- Netflix 10-K FY2025, FY2024, FY2023. SEC EDGAR.
- Netflix 10-Q Q1 2026, Q2 2026. SEC EDGAR.
- Netflix Shareholder Letters: Q4 2024, Q1-Q4 2025, Q1 2026, Q2 2026.
- Netflix Q1 2024 Shareholder Letter — Anuncio de cese de reporte trimestral de suscriptores.
- Netflix 8-K: Merger Agreement con WBD (diciembre 2025).
- Netflix 8-K: Termination of Merger Agreement (febrero 2026).
- Netflix 8-K: Stock Split Announcement (octubre 2025).
- Netflix 8-K: Share Repurchase Authorization (abril 2026).
- Netflix 2024 ESG Report (publicado junio 2025).
- SEC Proxy Statement, Netflix Annual Meeting 2026.
- FMI, World Economic Outlook (abril 2026).
- S&P Global Market Intelligence — Netflix Earnings Preview Q2 2026 (julio 2026).
- Bloomberg — Netflix \$25B Buyback (abril 2026).
- CNBC — Netflix NFLX Q1 2026 Earnings (abril 2026), Q2 2026 Earnings (julio 2026).
- Variety — Netflix Q1 2026 Earnings, Reed Hastings Exit, Q2 2026 Earnings.
- Deadline — Netflix Q2 2026 Earnings (julio 2026).
- The Hollywood Reporter — Netflix Q2 2026 Earnings.
- Forbes — Netflix Earnings: Future Ad Growth (julio 2026).
- MacroTrends — Netflix Financial Data: Revenue, FCF, Debt, Market Cap.
- Nielsen — Streaming Share Data, 2025.
- CompaniesHistory — Netflix Competitors 2026.
- The Motley Fool — Netflix Competitors Analysis (abril 2026).
- Subscription Insider — Netflix Ad-Tier Analysis (mayo 2026).
- ALM Corp — Netflix Ad Revenue Strategy (marzo 2026).
- KnowESG — Netflix MSCI, Sustainability Ratings (2026).
- The Sustainable Innovation — Netflix Sustainability (mayo 2026).
- SWOTPal — Netflix SWOT Analysis 2026.
- Google Finance, Yahoo Finance — NFLX Quote (julio 2026).
- Disney 10-Q FQ2 2026; Visible Alpha — estimaciones sectoriales.
- Bloomberg Intelligence, Wedbush Securities — estimaciones de gasto en contenido.