

ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y FINANCIERO

Tesla, Inc. (NASDAQ: TSLA)

Julio 2026 · Incluye resultados Q2 FY2026

Entérate Finec

Documento independiente · Sin patrocinio comercial

Tabla de Contenidos

1. Introducción General de la Empresa

2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)

- 2.1 Factores Políticos
- 2.2 Factores Económicos
- 2.3 Factores Socioculturales
- 2.4 Factores Tecnológicos
- 2.5 Factores Medioambientales
- 2.6 Factores Legales

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

- 3.1 Amenaza de Nuevos Competidores — MODERADA-ALTA
- 3.2 Poder de Negociación de los Clientes — MODERADO-ALTO
- 3.3 Amenaza de Productos Sustitutivos — MODERADA
- 3.4 Poder de Negociación de los Proveedores — MODERADO
- 3.5 Rivalidad Competitiva del Sector — MUY ALTA

4. Análisis de las Ventajas Competitivas

5. Análisis Interno de la Empresa

- 5.1 Producción y Operaciones
- 5.2 Comparación con la Competencia
- 5.3 Comercialización y Marketing
- 5.4 Dirección Ejecutiva
- 5.5 Factores ESG

6. Análisis DAFO (SWOT)

- Estrategias Cruzadas DAFO

7. Análisis Financiero y Valoración

- 7.1 Evolución de Ingresos (5 años)
- 7.2 Rentabilidad y Retornos sobre Capital
- 7.3 Flujo de Caja Libre y CAPEX
- 7.4 Valoración y Múltiplos

8. Mapa de Riesgos Jerarquizados

9. Conclusión Final

Disclaimer y Declaración de Cumplimiento

1. Introducción General de la Empresa

Tesla, Inc. es una compañía estadounidense de tecnología de transporte y energía limpia, constituida en 2003 en Delaware por Martin Eberhard y Marc Tarpenning, e incorporada posteriormente bajo el liderazgo de Elon Musk, quien se convirtió en su accionista mayoritario y CEO. La empresa cotiza en NASDAQ bajo el ticker TSLA desde su IPO en junio de 2010 a un precio ajustado de 1,13 USD por acción (post-split 3:1 de agosto 2022).

La actividad principal se estructura en tres segmentos de ingresos reportados en sus estados financieros auditados (10-K SEC, enero 2026): (i) Automotive, que incluye la venta de vehículos eléctricos de batería (BEV) —Model 3, Model Y y Cybertruck tras la discontinuación de Model S y Model X en 2026—, créditos regulatorios y leasing; (ii) Energy Generation and Storage, que abarca paneles solares, Solar Roof y sistemas de almacenamiento (Powerwall, Megapack); y (iii) Services and Other, que recoge seguros, mantenimiento post-garantía, venta de piezas y la red Supercharger.

A cierre del ejercicio fiscal 2025, Tesla reportó ingresos consolidados de 94.830 millones de USD (10-K SEC, enero 2026), un descenso interanual del 2,9 % respecto a los 97.690 millones de 2024. Sin embargo, en el segundo trimestre de 2026 (reportado el 22 de julio de 2026), los ingresos alcanzaron 28.236 millones de USD (+26 % interanual), un récord trimestral histórico, impulsado por entregas récord de 480.126 vehículos (+25 % interanual). Los ingresos acumulados en los últimos doce meses (TTM) superaron por primera vez los 100.000 millones de USD.

Tesla opera seis plantas principales: Fremont (California), Gigafactory Nevada, Gigafactory Shanghai, Gigafactory Berlín-Brandeburgo, Gigafactory Texas (Austin) y la nueva línea Cybercab dentro de Giga Texas. Adicionalmente, en marzo de 2026 se constituyó la joint venture Terafab con SpaceX para fabricación de chips de IA en Austin. La presencia comercial directa abarca más de 40 países.

En términos de posicionamiento, Tesla ocupa el primer lugar mundial en ventas de BEV puros en Q1 2026, con un 13 % de cuota global según Counterpoint (junio 2026), aunque BYD recuperó el liderazgo en Q2 2026 con 557.090 unidades BEV frente a 480.126 de Tesla. La capitalización bursátil se sitúa en torno a 1,36-1,40 billones de USD (julio 2026), con un PER trailing de aproximadamente 346-364x, lo que refleja que la valoración del mercado descuenta expectativas de crecimiento en robotaxi, Optimus y energía más que rentabilidad automotriz actual.

Fuentes consultadas: Tesla 10-K (SEC, enero 2026); Tesla Q2 2026 8-K / Shareholder Letter (SEC, 22 julio 2026); Counterpoint Global EV Tracker Q1 2026; StockAnalysis.com, datos a 22 julio 2026.

2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)

2.1 Factores Políticos

El entorno político de Tesla en 2026 está dominado por tres ejes: la eliminación del crédito fiscal federal de 7.500 USD para vehículos eléctricos en EE. UU. (vigente hasta diciembre 2024 bajo la IRA), los aranceles y la figura de Elon Musk como actor político. La supresión del tax credit ha reducido la demanda de EV en EE. UU. entre un 15 % y un 25 % según proyecciones de BloombergNEF (enero 2026), aunque Tesla mitiga el impacto con una base de clientes menos sensible al precio que rivales como Rivian o Lucid, que han perdido ingresos por créditos regulatorios.

En materia arancelaria, EE. UU. mantiene un arancel del 100 % sobre vehículos eléctricos fabricados en China y del 25 % sobre importaciones de países fuera del USMCA. Tesla se beneficia de fabricar en suelo estadounidense (Fremont, Giga Texas) para el mercado doméstico, pero sus exportaciones desde Gigafactory Shanghai a Europa enfrentan un arancel del 7,8 % impuesto por la UE en junio 2024 (el más bajo entre los fabricantes con base china). Tesla ha demandado a la UE ante el Tribunal de Justicia europeo impugnando estas tarifas (enero 2025). Los aranceles de la UE, que alcanzan hasta el 35,3 % para otros fabricantes chinos, suponen una barrera competitiva asimétrica que favorece a Tesla frente a BYD, NIO o XPeng en el mercado europeo.

La implicación política personal de Musk —su participación como donante del Partido Republicano, su rol asesor en la anterior administración y su influencia en redes sociales a través de X— genera riesgo reputacional. Encuestas de YouGov (Q1 2026) señalan que la percepción de la marca Tesla se ha deteriorado entre votantes progresistas en EE. UU. y Europa, factor que puede estar erosionando demanda en mercados clave como California y Europa occidental.

Fuentes consultadas: IRA / Inflation Reduction Act (Pub. L. 117-169); BloombergNEF EV Outlook enero 2026; EU Official Journal, Reglamento antidumping junio 2024; Financial Times, enero 2025 (demanda ante TJ-UE).

2.2 Factores Económicos

El contexto macroeconómico global en el primer semestre de 2026 presenta un crecimiento del PIB mundial estimado en el 3,1 % por el FMI (World Economic Outlook Update, abril 2026), con EE. UU. en el 2,3 %, la eurozona en el 1,1 % y China en el 4,5 %. La inflación en las economías avanzadas se ha moderado hacia el 2,5-3 %, pero los tipos de interés permanecen elevados: la Fed mantiene el tipo de los fondos federales en el rango 4,50-4,75 %, mientras que el BCE sitúa el tipo de depósito en el 2,75 %. Los costes de financiación elevados encarecen los préstamos para la compra de vehículos y presionan la demanda de bienes de consumo duradero como automóviles.

El precio medio del litio (carbonato de litio, grado batería) ha descendido un 65 % desde su máximo de noviembre de 2022, estabilizándose en torno a 12.000-14.000 USD/tonelada (S&P; Global Commodity Insights, Q2 2026). El coste medio de los packs de baterías de ión-litio alcanzó los 89 USD/kWh en Q1 2026 (BloombergNEF), un hito que acerca la paridad de costes con los vehículos de combustión interna. Tesla se beneficia de esta tendencia al reducir su coste de materias primas, aunque la presión competitiva sobre precios de venta limita la traslación a márgenes.

El tipo de cambio USD/CNY se sitúa en torno a 7,15 (julio 2026), lo que abarata la producción de Tesla en Shanghai en términos de dólares pero beneficia simultáneamente a los competidores chinos que exportan a mercados denominados en dólares o euros. El USD/EUR en 1,08 mantiene la competitividad de la producción berlinesa de Tesla relativamente estable.

Fuentes consultadas: FMI, World Economic Outlook Update abril 2026; Fed, Summary of Economic Projections junio 2026; BloombergNEF Battery Price Survey Q1 2026; S&P; Global Commodity Insights, Lithium Market Review Q2 2026.

2.3 Factores Socioculturales

La penetración global de vehículos eléctricos alcanzó aproximadamente el 23-25 % de las ventas de vehículos nuevos en 2025, con 20,7 millones de unidades plug-in vendidas (IEA Global EV Outlook 2026). China lidera con más de 12,9 millones de unidades, seguida de Europa (~5 millones) y EE. UU. (~1,8 millones). La previsión para 2026 se sitúa en 22-24 millones de unidades según diversas fuentes (IEA, EV Volumes). El mercado muestra señales de maduración: la tasa de crecimiento interanual se ha ralentizado del ~35 % (2021-2023) al ~20 % (2025), indicando una transición de crecimiento exponencial a penetración progresiva.

Demográficamente, la generación millennial y la generación Z representan un porcentaje creciente de los compradores de automóviles. Según McKinsey Mobility Consumer Pulse (Q4 2025), el 48 % de los compradores de 25-40 años consideran un EV como su próximo vehículo, frente al 31 % entre los mayores de 55. Sin embargo, la sensibilidad al precio es mayor entre los jóvenes, lo que favorece a fabricantes con oferta por debajo de 30.000 USD —un segmento donde Tesla no compite actualmente con sus Model 3/Y (precio base ~38.990-44.990 USD en EE. UU., julio 2026).

Un factor sociocultural adverso es el denominado «efecto Musk»: la polarización política asociada a las declaraciones y actividades de su CEO ha generado movimientos de boicot en Europa (especialmente en Alemania, Suecia y Noruega) y entre consumidores progresistas en EE. UU. Los datos de matriculaciones europeas muestran que Tesla perdió cuota de mercado en Europa occidental cada mes de 2026 frente a BYD. La distinción entre rechazo a la marca y rechazo al producto es relevante: la tecnología de Tesla sigue siendo valorada, pero la marca sufre desgaste.

Fuentes consultadas: IEA Global EV Outlook 2026; McKinsey Mobility Consumer Pulse Q4 2025; EV Volumes, Global EV Sales Tracker julio 2026.

2.4 Factores Tecnológicos

Tesla invierte agresivamente en IA, autonomía y robótica. Los gastos operativos totales alcanzaron los 4.350 millones de USD en Q2 2026 (+47 % interanual), de los cuales 2.371 millones correspondieron a I+D (+49 % interanual). El CAPEX se disparó a 5.790 millones de USD (+142 % interanual), reflejando inversiones en infraestructura de IA (clúster Cortex/Dojo), la fábrica Terafab (joint venture con SpaceX para chips de IA), la línea de producción del Cybercab y la rampa de Optimus. Tesla ha elevado su guía de CAPEX para FY2026 completo a más de 25.000 millones de USD, frente a los 20.000 millones estimados inicialmente.

En conducción autónoma, el sistema Full Self-Driving (FSD) opera bajo supervisión del conductor (nivel 2+ SAE). El servicio de robotaxi se lanzó en Austin (junio 2025) y se ha expandido a Dallas, Houston y, desde julio 2026, a Miami. Sin embargo, la flota totalmente autónoma (sin conductor de seguridad) se limita a entre 4 y 8 vehículos en Austin. La NHTSA mantiene abierta una investigación de ingeniería (EA26002, marzo 2026) que afecta a 3,2 millones de vehículos con FSD, centrada en la capacidad del sistema de cámaras para detectar obstáculos en condiciones de visibilidad degradada (lluvia, reflejos). Musk ha vinculado la escalabilidad del robotaxi a FSD v15, una reescritura arquitectónica que ampliaría el modelo de ~1.000 millones a ~10.000 millones de parámetros, sin fecha pública de lanzamiento.

El Cybercab, vehículo biplaza sin volante ni pedales diseñado exclusivamente para robotaxi, inició producción continua en Giga Texas en abril de 2026. Más de 100 unidades han sido avistadas en pruebas en más de 40 ciudades. Las especificaciones EPA (junio 2026) revelan una batería de 48 kWh, motor de 163 kW, peso de 1.412 kg y autonomía de laboratorio de 672 km. Las ventas al consumidor se proyectan para 2027 a un precio inferior a 30.000 USD. Optimus, el robot humanoide, se encuentra en fase de prototipo Gen 3; Tesla aspira a una tasa de producción de hasta 1 millón de unidades anuales a finales de 2026, aunque esta meta carece de verificación independiente y es considerada agresiva por la mayoría de analistas.

Fuentes consultadas: Tesla Q2 2026 8-K (SEC, 22 julio 2026); NHTSA, Engineering Analysis EA26002 (marzo 2026); EPA Cybercab filings (junio 2026); Reuters, cobertura robotaxi julio 2026.

2.5 Factores Medioambientales

Tesla posiciona su misión corporativa en la aceleración de la transición hacia la energía sostenible. Su flota de vehículos elimina emisiones directas de tubo de escape, y su división de energía desplegó 13,5 GWh de almacenamiento en Q2 2026 (+40 % interanual), con un récord de 43 GWh en los últimos doce meses. La compañía ha establecido el objetivo de alcanzar el 100 % de energía renovable en todas sus operaciones de manufactura para 2026, aunque no ha publicado un informe de progreso verificado a la fecha de este análisis.

Sin embargo, el perfil ESG de Tesla presenta contradicciones. La compañía no ha publicado un compromiso formal de net-zero con objetivos basados en ciencia (Science Based Targets initiative, SBTi). Los ingresos por créditos regulatorios medioambientales, que ascendieron a 2.760 millones de USD en 2024, se desplomaron a 146 millones de USD en Q2 2026 (-67 % interanual desde los 439 millones de Q2 2025), lo que refleja tanto la reducción de la oferta regulatoria como el aumento de producción EV de los competidores, que reducen su necesidad de comprar créditos a Tesla.

Desde la perspectiva de cadena de suministro, la demanda de IRAdvocates (agosto 2025) contra Tesla por presunto lavado verde y trabajo forzoso en la cadena de suministro de cobalto en la República Democrática del Congo permanece activa (marzo 2026). Tesla ha avanzado en la adopción de baterías LFP (sin cobalto) para sus modelos de gama de entrada, pero los modelos de mayor autonomía siguen dependiendo de químicas NMC que utilizan cobalto y níquel.

Fuentes consultadas: Tesla Impact Report 2024; Tesla Q2 2026 Shareholder Letter; IRAdvocates v. Tesla (agosto 2025); Lead the Charge 2024 Report.

2.6 Factores Legales

Tesla enfrenta un entorno legal complejo en múltiples jurisdicciones. En EE. UU., la investigación de ingeniería de la NHTSA (EA26002) sobre FSD representa el mayor riesgo regulatorio: un análisis de ingeniería es la última etapa procedimental antes de un posible recall. Históricamente, estas investigaciones pueden durar hasta 18 meses. Un recall obligatorio podría exigir una actualización de software OTA o, en el peor escenario, la incorporación de hardware adicional (LiDAR o radar), lo que implicaría un rediseño del Cybercab y un retraso de varios años en su despliegue.

En la UE, además de la impugnación de aranceles mencionada, Tesla debe cumplir con el Reglamento General de Seguridad (UE) 2019/2144, que exige sistemas avanzados de asistencia al conductor (ADAS) como frenado de emergencia autónomo con detección de peatones, registro de datos de eventos (EDR) y limitador de velocidad inteligente. El marco regulatorio europeo para vehículos autónomos de nivel 4+ aún no está armonizado, lo que dificulta el lanzamiento del robotaxi en la UE a corto plazo.

Tesla también enfrenta litigios laborales: la ausencia de convenio colectivo con cualquier sindicato a nivel global, documentada en el informe Lead the Charge 2024, ha generado conflictos en Suecia (huelga de mecánicos en 2023-2024), Alemania (comité de empresa en Grünheide) y EE. UU. (quejas ante la NLRB). Adicionalmente, el paquete de compensación de Musk por valor de 56.000 millones de USD, ratificado por los accionistas en junio 2024 pero impugnado judicialmente en Delaware, añade incertidumbre en materia de gobierno corporativo.

Fuentes consultadas: NHTSA ODI, EA26002 (marzo 2026); Reglamento (UE) 2019/2144; Lead the Charge 2024; Tornetta v. Musk, Delaware Chancery Court.

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

3.1 Amenaza de Nuevos Competidores — MODERADA-ALTA

Las barreras de entrada en la fabricación de vehículos eléctricos han disminuido respecto al sector automovilístico tradicional, aunque siguen siendo sustanciales. La inversión inicial para una planta de producción a escala se sitúa entre 2.000 y 10.000 millones de USD (referencia: Rivian ha invertido más de 8.000 millones de USD antes de alcanzar rentabilidad operativa). Sin embargo, el ecosistema chino ha demostrado que empresas como BYD, Xiaomi (que entró en el mercado EV en 2024 con éxito inmediato), Leapmotor y NIO pueden construir capacidad competitiva en plazos reducidos gracias a cadenas de suministro de baterías maduras, subsidios estatales y costes laborales inferiores.

La barrera tecnológica más relevante no es el vehículo en sí, sino el software de conducción autónoma y la infraestructura de carga. Tesla posee la mayor red propietaria de carga rápida del mundo (más de 60.000 Superchargers a julio 2026), y su estándar NACS ha sido adoptado por la mayoría de fabricantes en Norteamérica. Esto genera un efecto de red que dificulta la entrada de competidores sin acceso a infraestructura equivalente. No obstante, el programa NEVI del gobierno federal de EE. UU. está financiando la instalación de cargadores abiertos en autopistas, lo que reduce progresivamente la ventaja de la red propietaria.

3.2 Poder de Negociación de los Clientes — MODERADO-ALTO

El poder de negociación de los clientes ha aumentado significativamente con la maduración del mercado EV. En 2022, Tesla era prácticamente la única opción premium con disponibilidad inmediata; en 2026, el comprador puede elegir entre más de 100 modelos BEV en EE. UU. y más de 200 en China. El coste de cambio de marca en vehículos eléctricos es más bajo que en ecosistemas de software: el estándar de carga NACS/CCS reduce el lock-in, y los servicios de conectividad de Tesla (Premium Connectivity, FSD) no son transferibles entre marcas pero sí sustituibles.

Tesla no tiene concentración significativa de clientes individuales (es B2C masivo), pero sí depende de mercados geográficos específicos: EE. UU. y China representan conjuntamente más del 75 % de sus entregas. Una caída de demanda en cualquiera de estos mercados tiene impacto directo en volúmenes.

3.3 Amenaza de Productos Sustitutivos — MODERADA

Los sustitutos directos incluyen vehículos híbridos enchufables (PHEV), vehículos de hidrógeno (cuota marginal) y, en menor medida, transporte público y movilidad compartida. BYD lidera en PHEV con tecnología DM-i que ofrece consumos de 2-3 l/100 km, lo que reduce la propuesta de valor diferencial del BEV puro en mercados sin infraestructura de carga densa. Los vehículos de combustión interna (ICE) siguen representando el 75-77 % de las ventas globales de vehículos nuevos, pero su cuota decrece cada año.

Un sustituto tecnológico emergente es el robotaxi como servicio (TaaS), irónicamente un segmento que el propio Tesla aspira a liderar. Waymo (Alphabet) opera actualmente servicios comerciales en San Francisco, Los Ángeles, Phoenix y Austin, con una cobertura geográfica y una flota significativamente mayores que las de Tesla. Waymo utiliza una arquitectura de sensores con LiDAR que ofrece redundancia en condiciones adversas, frente al enfoque camera-only de Tesla.

3.4 Poder de Negociación de los Proveedores — MODERADO

Tesla ha perseguido la integración vertical como estrategia para reducir la dependencia de proveedores: fabrica sus propias celdas de batería (4680) en Giga Nevada y Giga Texas, diseña sus propios chips de inferencia para FSD (HW3, HW4) y ha creado Terafab para la producción de chips de IA. Sin embargo, la integración vertical en baterías no está completa: Tesla sigue dependiendo de CATL, LG Energy Solution y Panasonic para la mayoría de su suministro celular. CATL, el mayor fabricante de baterías del mundo, suministra las celdas LFP para los Model 3/Y de Gigafactory Shanghai.

El poder de CATL es significativo: como proveedor dominante con tecnología propietaria (Shenxing, Qilin), puede negociar condiciones favorables y suministra simultáneamente a competidores directos de Tesla (BYD fabrica sus propias baterías Blade, lo que elimina esta dependencia). Los minerales críticos (litio, níquel, cobalto, tierras raras) están sujetos a riesgos geopolíticos de concentración: Australia, Chile y China controlan más del 80 % del suministro de litio; la RDC produce el 70 % del cobalto global.

3.5 Rivalidad Competitiva del Sector — MUY ALTA

La intensidad competitiva en el sector EV ha alcanzado su nivel más alto en 2026. Los principales competidores directos incluyen: BYD (557.090 BEV en Q2 2026, líder global por volumen), Geely/Zeekr/Volvo EV (10 % cuota global BEV según Counterpoint Q1 2026), Volkswagen Group (ID. series + Porsche Taycan + Audi e-tron), Hyundai-Kia (Ioniq 5/6, EV6/EV9), BMW, Mercedes y los emergentes chinos (Xiaomi, NIO, XPeng, Leapmotor, Li Auto).

BYD representa la amenaza competitiva más seria. Opera desde una estructura de costes basada en integración vertical completa (fabrica sus propias baterías Blade, semiconductores y sistemas electrónicos), lo que le permite ofrecer vehículos BEV desde ~10.000 USD (Seagull) en China. Sus exportaciones globales superaron 1 millón de unidades en 2025 y aspiran a 1,5 millones en 2026. Tesla no compete actualmente en el segmento sub-25.000 USD, dejando un flanco abierto en los mercados masivos.

La guerra de precios de 2023-2024, iniciada por Tesla con recortes del 20-25 % en sus modelos, comprimió los márgenes de toda la industria. En Q2 2026, Tesla mantuvo precios estables (sin recortes adicionales), lo que preservó los márgenes restantes pero trasladó la defensa de volumen a incentivos de financiación y mejoras de producto. El riesgo de comoditización del BEV de gama media es creciente: la diferenciación por powertrain se erosiona a medida que todos los fabricantes alcanzan autonomías de 400+ km y tiempos de carga de 15-25 minutos.

Fuentes consultadas: Counterpoint Global EV Tracker Q1 y Q2 2026; BYD comunicado de entregas Q2 2026; BloombergNEF EV Outlook 2026; Tesla Q2 2026 Shareholder Letter.

4. Análisis de las Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas de Tesla pueden clasificarse en sostenibles, temporales y en riesgo de erosión:

Ventajas sostenibles (difíciles de replicar a corto plazo)

Red Supercharger y estándar NACS: Con más de 60.000 puntos de carga rápida propietarios y la adopción del estándar NACS por Ford, GM, Rivian, Volvo, BMW, Hyundai y Mercedes, Tesla ha establecido un efecto de red de infraestructura que genera ingresos recurrentes por uso de terceros y refuerza la fidelización. Esta ventaja es estructural mientras la infraestructura pública no alcance densidad equivalente.

Datos de conducción a escala: Tesla ha acumulado más de 25.000 millones de millas de datos de conducción asistida. Esta base de datos alimenta el entrenamiento de sus modelos de visión por computadora para FSD. Waymo opera con datos de mayor calidad (sensores multimodales) pero menor escala. La ventaja de datos es relevante solo si se traduce en seguridad verificable; la investigación de la NHTSA sugiere que aún existen deficiencias en condiciones de visibilidad adversa.

Marca y reconocimiento: Tesla sigue siendo la marca más asociada con vehículos eléctricos a nivel global. Su NPS (Net Promoter Score) entre propietarios se mantiene elevado (~70, J.D. Power 2025), aunque ha descendido respecto a 2022 (~82).

Ventajas temporales (en riesgo de erosión)

Integración de software: Tesla es la única compañía automotriz que controla completamente su stack de software, desde el sistema operativo del vehículo hasta las actualizaciones OTA. Sin embargo, Xiaomi, BYD (con su plataforma e-Platform 3.0) y Volkswagen (CARIAD, aunque con retrasos) están cerrando la brecha. La diferenciación por software es temporal a menos que Tesla alcance la autonomía de nivel 4 antes que sus competidores.

Eficiencia energética: Los vehículos Tesla mantienen la mejor eficiencia energética (Wh/km) del mercado en su segmento, según pruebas de EPA y Green NCAP. El Model 3 recibió el premio LCA (Life Cycle Assessment) de Green NCAP en 2024 por el menor impacto ambiental en ciclo de vida. Esta ventaja se erosiona a medida que los competidores mejoran sus powertrains.

Ventajas en riesgo

Pricing power: La capacidad de Tesla para mantener precios premium se ha debilitado. El precio medio de venta (ASP) por vehículo ha descendido desde los ~55.000 USD de 2022 a una estimación de ~42.000-44.000 USD en Q2 2026, reflejando la discontinuación de Model S/X y la presión competitiva. El margen bruto automotriz excluyendo créditos regulatorios fue del 16,3 % en Q2 2026, frente al 18,2 % de Q2 2025.

Fuentes consultadas: Tesla 10-K (SEC, enero 2026); J.D. Power EV Experience Study 2025; Green NCAP LCA Award 2024; EPA fuel economy data 2026.

5. Análisis Interno de la Empresa

5.1 Producción y Operaciones

Tesla produjo 451.758 vehículos en Q2 2026 y entregó 480.126, lo que indica una reducción de inventario de aproximadamente 28.000 unidades, una reversión positiva respecto a Q1 2026, cuando produjo ~50.000 vehículos más de los que entregó. La cartera de modelos se ha simplificado: tras discontinuar Model S y Model X en Q1 2026, Tesla se concentra en Model 3 (Highland refresh), Model Y, Cybertruck y el incipiente Cybercab. De las 480.126 entregas de Q2, 467.762 correspondieron a Model 3/Y y 12.364 a otros modelos (Cybertruck).

La eficiencia operativa muestra tensiones. El coste de bienes vendidos (COGS) creció más rápido que los ingresos en términos absolutos, comprimiendo el margen bruto total al 16,8 % (frente a 17,2 % en Q2 2025 y una expectativa de analistas del 19,4 %). Factores contribuyentes incluyen: mayor proporción de modelos de menor precio en el mix, caída de los créditos regulatorios, y aumento de aranceles sobre componentes importados. El CAPEX de 5.790 millones de USD en un solo trimestre (+142 % interanual) refleja la magnitud de las inversiones en IA, Cybercab, Optimus y la reconversión de líneas en Fremont para producción de robots.

5.2 Comparación con la Competencia

La comparación directa entre Tesla y sus principales competidores revela posiciones diferenciadas en distintas dimensiones:

Tabla 1 — Comparación competitiva Q2 2026

Métrica	Tesla	BYD	VW Group	Hyundai-Kia
Entregas Q2 2026 (BEV)	480.126	557.090	~180.000*	~155.000*
Ingresos TTM (USD bn)	103,6	~93,6*	~310*	~110*
Margen op. Q2 2026	1,4 %	~5-6 %*	~6 %*	~7 %*
Integración vertical baterías	Parcial	Completa	Parcial	Parcial
Autonomía (nivel SAE)	2+ (FSD)	2 (BYD Pilot)	2	2
Red de carga propietaria	Sí (60K+)	No	No	No

* Estimaciones de analistas; datos BEV-only para entregas. Fuentes: SEC filings, HKEX, informes trimestrales respectivos.

Tesla destaca en escala de red de carga, eficiencia energética y datos de conducción autónoma. BYD aventaja en estructura de costes y penetración de mercado masivo. El moat tecnológico de Tesla (software, OTA, FSD) es significativo pero no ha generado aún ingresos autónomos verificables a escala (el robotaxi de Austin opera con 4-8 vehículos sin conductor). El riesgo de comoditización del BEV de gama media es real: la diferenciación por autonomía, marca y ecosistema digital será determinante en los próximos 2-3 años.

5.3 Comercialización y Marketing

Tesla ha operado históricamente sin gasto publicitario tradicional, confiando en las redes sociales de Elon Musk, el boca a boca y la cobertura mediática gratuita. En 2024, la compañía destinó por primera vez un presupuesto moderado a publicidad digital y de motor de búsqueda. El modelo de venta directa (sin concesionarios) sigue diferenciando a Tesla de los fabricantes tradicionales, aunque enfrenta restricciones

legales en varios estados de EE. UU. que requieren franquicias de concesionarios. Los canales de distribución incluyen tiendas propias, venta online y centros de entrega.

5.4 Dirección Ejecutiva

El equipo directivo está encabezado por Elon Musk (CEO, con un paquete de compensación de 56.000 millones de USD en litigio), Vaibhav Taneja (CFO desde agosto 2023), Tom Zhu (SVP Automotive) y Ashok Elluswamy (VP Autopilot/FSD). La calidad directiva es objeto de debate: Musk aporta visión y capacidad de ejecución a gran escala, pero su diversificación personal (SpaceX, X/Twitter, Terafab, DOGE) plantea dudas sobre la asignación de tiempo y enfoque. La especulación sobre una fusión Tesla-SpaceX, alimentada por los propios comentarios de Musk en la call de Q2 2026, introduce incertidumbre adicional sobre la estrategia corporativa.

Un riesgo frecuentemente citado es la dependencia de key-man: la valoración de Tesla está materialmente vinculada a la credibilidad de las promesas de Musk sobre robotaxi, Optimus y IA. Los accionistas de Tesla, a través de Say Technologies (julio 2026), expresaron frustración por el incumplimiento recurrente de plazos autoimpuestos, una señal de fatiga en la base de inversores retail.

5.5 Factores ESG

Environmental

Tesla recibe una calificación MSCI ESG de BBB (average) a junio 2026, y una puntuación Sustainalytics de 24,7 (riesgo medio). La compañía lidera en contribución a la descarbonización del transporte, pero no ha publicado un compromiso formal de net-zero verificado por SBTi. El Model 3 obtuvo el premio LCA de Green NCAP 2024 por el menor impacto ambiental en ciclo de vida entre los EV testados. El despliegue de 43 GWh de almacenamiento energético en los últimos doce meses contribuye a la integración de renovables en la red eléctrica.

Social

Tesla es la única fabricante automovilística occidental sin convenio colectivo con ningún sindicato a nivel global. La tasa de incidencia de lesiones laborales en sus fábricas de EE. UU. ha sido históricamente superior a la media del sector, según datos de OSHA. La demanda por trabajo forzoso en la cadena de cobalto (IRAdvocates, agosto 2025) permanece activa. La puntuación de derechos de pueblos indígenas del informe Lead the Charge 2024 fue del 26 %, la categoría más baja de Tesla, sin mejora interanual.

Governance

El gobierno corporativo de Tesla presenta debilidades estructurales: Musk ejerce una influencia desproporcionada sobre el consejo de administración; su paquete de compensación de 56.000 millones de USD (aprobado por accionistas en 2024 pero anulado por el tribunal de Delaware) crea conflictos de interés; y la especulación sobre una fusión con SpaceX genera preocupación sobre transacciones con partes relacionadas. La inclusión de una ganancia no realizada de 1.005 millones de USD por la participación de Tesla en el equity de SpaceX en los resultados GAAP de Q2 2026 (excluida de los non-GAAP) ilustra los riesgos de opacidad en las relaciones entre las entidades de Musk.

Aviso de Posible Desactualización — ESG

Los últimos datos ESG de agencias externas (MSCI, Sustainalytics) disponibles corresponden a evaluaciones realizadas entre octubre 2025 y junio 2026. Tesla no ha publicado su Impact Report 2025 a la fecha de este informe (julio 2026), por lo que los indicadores medioambientales internos más recientes corresponden a FY2024.

Fuentes consultadas: MSCI ESG Ratings, actualización junio 2026; Sustainalytics ESG Risk Rating, octubre 2025; Lead the Charge 2024; Tesla Impact Report 2024; IRAdvocates v. Tesla (agosto 2025).

6. Análisis DAFO (SWOT)

FORTALEZAS (Internas +)	DEBILIDADES (Internas -)
• Marca más reconocida en EV a nivel global • Red Supercharger (60K+ puntos) y estándar NACS adoptado por la industria • Integración vertical de software: stack completo, OTA, FSD • Base de datos de conducción >25.000M millas • Balance sólido: 43.500M USD en caja e inversiones, deuda neta negativa • Diversificación: Energía (13,5 GWh/trimestre), Servicios (+50 % interanual) • Eficiencia energética líder (Wh/km)	• Margen operativo en compresión severa: 1,4 % en Q2 2026 (-269 pb interanual) • FCF negativo (-1.090M USD Q2 2026): primer trimestre cash-burn desde Q1 2025 • Dependencia de key-man (Musk): riesgo de atención dispersa • Ausencia de modelo sub-30.000 USD en producción • Créditos regulatorios en colapso: 146M USD vs 439M USD en Q2 2025 • Sin convenio colectivo: riesgo laboral y ESG • Gobierno corporativo cuestionado (compensación CEO, conflictos de interés)
OPORTUNIDADES (Externas +)	AMENAZAS (Externas -)
• Robotaxi/Cybercab: TAM estimado de 2-5T USD si se alcanza autonomía L4 • Optimus: mercado potencial de robótica humanoide (Morgan Stanley: >1T USD a 2040) • Energía y almacenamiento: crecimiento acelerado, márgenes en mejora • Terafab (joint venture con SpaceX): fabricación de chips de IA • Expansión FSD a Europa y China (pendiente de aprobación regulatoria) • Apertura de red Supercharger a terceros: ingresos recurrentes • Fusión potencial Tesla-SpaceX: sinergias en IA, conectividad, manufactura	• BYD: líder global en BEV por volumen, estructura de costes imbatible • NHTSA EA26002: posible recall o mandato de hardware para FSD (3,2M vehículos) • Riesgo de mandato LiDAR/radar que invalide arquitectura camera-only del Cybercab • Aranceles EU (7,8 %) y litigio pendiente; aranceles US 100 % impiden competidores pero reducen presión de mercado • Efecto Musk: deterioro reputacional en Europa y segmentos progresistas • Comoditización del BEV de gama media: erosión de pricing power • Maduración del mercado EV: crecimiento global desacelera del 35 % al 20 % interanual

Estrategias Cruzadas DAFO

Estrategia Ofensiva (F+O): Monetizar IA y Autonomía

Combinar la base de datos de conducción (F) con la inversión en Cybercab y Terafab (O) para ser el primer fabricante en desplegar un servicio de robotaxi rentable a escala. La red Supercharger puede integrarse como infraestructura de recarga automatizada para flotas Cybercab, generando un ecosistema cerrado.

Estrategia Defensiva (F+A): Proteger Cuota con Eficiencia

Utilizar la eficiencia energética líder y la marca (F) para defender cuota de mercado frente a BYD y la comoditización (A). Lanzar un modelo más asequible (~25.000 USD) basado en la plataforma Cybercab sería una respuesta competitiva. La solidez del balance (43.500M USD en caja) permite absorber periodos de inversión agresiva.

Estrategia de Mejora (D+O): Resolver Governance y Diversificar

Abordar las debilidades de gobierno corporativo (D) para capturar oportunidades de fusión con SpaceX (O) sin conflictos regulatorios. Reducir la dependencia de Musk mediante el fortalecimiento del equipo directivo y una sucesión planificada.

Estrategia de Supervivencia (D+A): Controlar Cash Burn

Si la NHTSA impone un mandato de hardware (A) mientras el FCF es negativo (D), Tesla debería priorizar la monetización de la división de energía y servicios, que ya alcanza márgenes récord, y moderar el ritmo de inversión en Optimus hasta que el robotaxi genere ingresos verificables.

Fuentes consultadas: Elaboración propia sobre datos de Tesla Q2 2026 8-K; NHTSA EA26002; Counterpoint Q2 2026.

7. Análisis Financiero y Valoración

7.1 Evolución de Ingresos (5 años)

Tabla 2 — Evolución financiera consolidada

Año Fiscal	Ingresos (M USD)	Var. interanual	Margen Bruto	Margen Operativo
FY2021	53.823	+71 %	25,3 %	12,1 %
FY2022	81.462	+51 %	25,6 %	17,0 %
FY2023	96.773	+19 %	18,2 %	9,2 %
FY2024	97.690	+1 %	17,9 %	7,2 %
FY2025	94.830	-3 %	18,0 %	4,6 %
Q2 2026 (trim.)	28.236	+26 %	16,8 %	1,4 %
TTM jul-2026	~103.600	+12 %	18,9 %	4,2 %

TTM = trailing twelve months (Q3 2025 – Q2 2026). Fuentes: Tesla 10-K (SEC) para FY2021-FY2025; Tesla 8-K Q1 y Q2 2026 para datos trimestrales y TTM.

La narrativa financiera de Tesla se define por un pico de margen operativo en 2022 (17 %, el más alto entre fabricantes de automóviles a escala, según declaración de Musk en la earnings call de Q4 2022) seguido de una erosión continua hasta el 1,4 % de Q2 2026. La caída se debe a: (i) recortes de precios de 2023-2024 para defender volumen, (ii) aumento de gastos operativos (+47 % interanual en Q2 2026) por inversiones en IA, robotaxi y Optimus, (iii) colapso de créditos regulatorios (-67 % interanual), y (iv) inflación de SBC (stock-based compensation) vinculada al plan de compensación de Musk de 2025.

7.2 Rentabilidad y Retornos sobre Capital

Tabla 3 — Rentabilidad y retornos

Métrica	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	TTM jul-2026
ROE	23,9 %	18,9 %	9,7 %	4,6 %	4,9 %
ROIC	30,0 %	19,0 %	13,1 %	8,1 %	6,3 %
Beneficio neto (M USD)	12.583	14.997*	7.128	3.794	3.860
EPS diluido (GAAP)	3,62	4,31*	2,04	1,08	1,09

* FY2023 incluye beneficio fiscal no recurrente de 5.930M USD por liberación de provisión de activos fiscales diferidos. ROE y ROIC calculados sobre promedios de capital. Fuentes: SEC 10-K; stock-analysis-on.net; GuruFocus.

La tendencia descendente en ROE (de 23,9 % en 2022 a 4,9 % TTM) y ROIC (de 30,0 % a 6,3 %) refleja que el capital invertido crece mucho más rápido que los beneficios. El ROIC de 6,3 % es inferior al coste medio ponderado de capital (WACC) estimado en 8-10 % para Tesla, lo que indica destrucción de valor económico en la operación actual. La tesis alcista asume que las inversiones actuales (robotaxi, Optimus, energía) generarán retornos futuros que compensarán la actual caída de rentabilidad. Esta asunción no es verificable con datos actuales.

7.3 Flujo de Caja Libre y CAPEX

El flujo de caja operativo de Q2 2026 fue de 4.700 millones de USD (+85 % interanual), una cifra robusta. Sin embargo, el CAPEX de 5.790 millones de USD generó un FCF negativo de -1.090 millones de USD, el primer trimestre de cash burn desde Q1 2025. En FY2025, el FCF fue de 6.220 millones de USD (SEC 8-K, enero 2026), con un CAPEX anual de 8.527 millones de USD. La guía de CAPEX para FY2026 completo supera los 25.000 millones de USD, lo que implica un CAPEX trimestral medio de ~6.250 millones de USD. Si el flujo operativo no escala proporcionalmente, el FCF puede permanecer negativo durante varios trimestres.

La posición de caja mitiga el riesgo de liquidez: Tesla reportó 43.520 millones de USD en caja, equivalentes de caja e inversiones a corto plazo al cierre de Q2 2026, con una deuda total de ~15.890 millones de USD, resultando en una posición de caja neta de ~28.850 millones de USD. El Altman Z-Score de 14,36 y el Piotroski F-Score de 6 indican baja probabilidad de estrés financiero, pero el ritmo de consumo de caja merece monitorización.

7.4 Valoración y Múltiplos

Tabla 4 — Múltiplos de valoración (julio 2026)

Métrica	Valor actual	Media hist. 5Y	Sector Auto
PER trailing (TTM)	~346-364x	~159x	~17x
PER forward FY2026E	~165-180x	—	~12x
EV/EBITDA	~124x	~70x	~8x
EV/FCF	~197x	~95x	~15x
P/B (Price/Book)	~17x	~19x	~1,5x

Fuentes: StockAnalysis.com, GuruFocus, FullRatio.com. PER forward basado en consenso EPS FY2026 de ~2,15 USD.

La valoración de Tesla a ~1,36-1,40 billones de USD (julio 2026) descuenta un escenario en el que la compañía transita exitosamente de fabricante de automóviles a plataforma de IA, robótica y energía. Con un PER trailing de ~350x, un BPA de ~1,09 USD y un consenso FY2026 de ~2,15 USD, la mayor parte del valor de mercado proviene de flujos de caja esperados a más de 5-7 años vista. Cualquier retraso en robotaxi, Optimus o energía tiene un impacto amplificado sobre la valoración.

Escenarios de Valoración Simplificados (FY2028E)

Tabla 5 — Escenarios de valoración FY2028E

Escenario	Ingresos 2028E	Margen Op.	BPA 2028E	PER asignado	Precio implícito
Bull	~160.000M	12 %	~4,50	80x	~360 USD
Base	~130.000M	8 %	~2,80	60x	~168 USD
Bear	~105.000M	4 %	~1,20	40x	~48 USD

Modelo simplificado. El escenario bull asume éxito parcial de robotaxi a escala, ramp de energía y Optimus en fase piloto comercial. El base asume continuidad del negocio automotriz con mejora moderada de márgenes. El bear incorpora mandato de hardware NHTSA, pérdida de cuota frente a BYD y compresión sostenida de márgenes. Elaboración propia.

Declaración de asimetría positiva del modelo: Los tres escenarios asumen un PER significativamente inferior al actual (~350x), lo que implica que incluso el escenario bull produce un precio inferior a la cotización actual (~374 USD a 22 julio 2026 en after-hours). Esto indica que la valoración actual solo se justifica si el mercado asigna un valor sustancial a opcionalidades no modelizadas (Optimus a escala, fusión SpaceX, robotaxi global). La brecha entre el precio actual y el precio implícito de los escenarios

cuantificables constituye la «prima de opcionalidad», cuya materialización es incierta y no cuantificable con rigor.

Aviso de Limitación de Información — Valoración

Los escenarios presentados son simplificaciones didácticas, no modelos DCF completos. No incluyen valoración independiente de las divisiones de energía, robotaxi u Optimus. Los múltiplos asignados son hipótesis del analista. Los ingresos futuros están sujetos a incertidumbre significativa. Se recomienda contrastar con modelos de valoración institucionales (Morgan Stanley, Goldman Sachs, UBS).

Fuentes consultadas: Tesla 10-K y 8-K (SEC, 2022-2026); Yahoo Finance, datos a 22 julio 2026; StockAnalysis.com, GuruFocus, FullRatio.com; Bloomberg consensus estimates julio 2026.

8. Mapa de Riesgos Jerarquizados

Se presentan los principales riesgos clasificados por categoría, probabilidad estimada, impacto potencial y horizonte temporal:

Tabla 6 — Mapa de riesgos jerarquizados

Riesgo	Categoría	Prob.	Impacto	Horizonte	Mitigación
Mandato NHTSA de hardware para FSD (LiDAR/radar)	Regulatorio	Media	Muy Alto	6-18 meses	Actualización OTA; rediseño Cybercab si se exige hardware
Pérdida sostenida de cuota frente a BYD en mercados masivos	Competitivo	Alta	Alto	1-3 años	Lanzamiento de modelo sub-30K; mejora de costes de producción
FCF negativo prolongado por CAPEX >25.000M USD/año	Financiero	Media-Alta	Alto	1-2 años	Posición de caja de 43.500M USD; posibilidad de moderar inversiones
Deterioro reputacional por controversias Musk (ESG, político)	Reputac.	Alta	Medio	Continuo	Diversificación del equipo directivo; política de comunicación
Retraso de FSD v15 y escalabilidad de robotaxi	Tecnológico	Media-Alta	Muy Alto	1-3 años	Expansión gradual por ciudades; validación de seguridad
Recesión global / contracción de demanda de bienes duraderos	Macroecon.	Media	Alto	1-2 años	Estructura de balance sólida; diversificación a energía
Fusión Tesla-SpaceX: conflictos de interés y dilución	Corporat.	Media	Alto	1-3 años	Proceso regulatorio SEC; aprobación de accionistas independientes
Aranceles EU / guerras comerciales	Geopolít.	Media	Medio	Continuo	Producción en Berlín; litigio ante TJ-UE; arancel Tesla más bajo (7,8 %)

Probabilidad: Baja / Media / Alta. Impacto: Bajo / Medio / Alto / Muy Alto. Elaboración propia.

Señales Tempranas a Monitorizar

- Resolución de la investigación NHTSA EA26002: cualquier comunicación del ODI sobre mandato de hardware sería el evento individual de mayor impacto negativo.
- Evolución del margen bruto automotriz excluyendo créditos regulatorios: una caída por debajo del 15 % indicaría presión competitiva insostenible.
- Entregas trimestrales de BYD vs Tesla: si la brecha supera las 100.000 unidades de forma sostenida, indicaría pérdida estructural de cuota.
- Anuncios formales sobre fusión Tesla-SpaceX o la formación de un comité independiente.
- Publicación de FSD v15 y expansión de la flota autónoma sin conductor de seguridad más allá de Austin.

Fuentes consultadas: Elaboración propia; NHTSA ODI EA26002; Tesla SEC filings; Counterpoint EV Tracker.

9. Conclusión Final

Tesla se encuentra en un punto de inflexión estratégico. La compañía ha demostrado en Q2 2026 que puede generar ingresos récord (28.236 millones de USD) y entregas récord (480.126 unidades), pero la traducción de volumen a beneficios se ha deteriorado severamente: el margen operativo del 1,4 % es el más bajo desde el periodo pre-escala y el FCF negativo de -1.090 millones de USD señala que el ritmo de inversión actual no es autofinanciable con las operaciones corrientes.

La estrategia corporativa pivota desde la fabricación de automóviles hacia una visión de «plataforma de IA física» que integra robotaxi (Cybercab), robótica humanoide (Optimus), almacenamiento energético y fabricación de chips (Terafab). Esta transición tiene potencial para redefinir la empresa, pero cada componente enfrenta obstáculos significativos: el robotaxi depende de una aprobación regulatoria bajo investigación federal activa; Optimus está en fase prototípica sin ingresos; y la fusión Tesla-SpaceX, insinuada por Musk en la earnings call de Q2 2026, introduciría complejidades legales y de gobierno corporativo de primer orden.

En el negocio automotriz core, Tesla enfrenta presión competitiva creciente. BYD ha recuperado el liderazgo global en BEV en Q2 2026, opera con una estructura de costes que Tesla no puede replicar, y se expande agresivamente en Europa, Sudeste Asiático y América Latina. La ausencia de un modelo Tesla por debajo de 30.000 USD deja el segmento de mayor crecimiento del mercado EV en manos de la competencia. La comoditización del BEV de gama media avanza: la diferenciación por powertrain, autonomía y tiempos de carga se estrecha cada año.

La valoración de mercado (~1,36-1,40 billones de USD, PER ~350x) implica que el precio actual descuenta el éxito de las opcionalidades (robotaxi, Optimus, energía, SpaceX synergies) y no el negocio automotriz observable. El análisis de escenarios cuantificables sugiere que el precio implícito del negocio verificable se sitúa significativamente por debajo de la cotización actual, lo que convierte a TSLA en una apuesta sobre la ejecución de promesas a medio-largo plazo.

Riesgos Principales

El riesgo más asimétrico es la investigación NHTSA EA26002: un mandato de hardware invalidaría la arquitectura camera-only del Cybercab y retrasaría el robotaxi varios años, erosionando la base de la tesis de valoración. La compresión de márgenes, el cash burn por CAPEX agresivo y la dependencia de key-man son riesgos operativos inmediatos.

Oportunidades

Si Tesla logra escalar el robotaxi a nivel nacional con validación de seguridad, monetizar FSD como servicio de suscripción y capturar cuota en almacenamiento energético (donde los márgenes ya son récord), la empresa podría justificar una valoración sensiblemente superior a la actual. La diversificación hacia energía y servicios (que representan ya el 27 % de los ingresos totales en Q2 2026) proporciona una base de ingresos recurrente y en crecimiento.

Recomendación Estratégica

Desde una perspectiva de análisis estratégico (no de recomendación de inversión), Tesla debe: (1) presentar evidencia verificable de seguridad FSD para anticiparse a la resolución de la NHTSA; (2) lanzar un modelo asequible (~25.000 USD) para competir con BYD en el segmento masivo; (3) fortalecer el gobierno corporativo con independencia del consejo y un plan de sucesión; (4) modular el ritmo de CAPEX para evitar un deterioro prolongado del FCF; y (5) aclarar la relación con SpaceX mediante un proceso formal y transparente antes de cualquier operación corporativa.

Aviso de Limitación de Información — General

Este informe se elabora el 23 de julio de 2026, con datos hasta Q2 2026 publicados el 22 de julio de 2026. Aspectos que requieren verificación adicional: (i) la guía específica de CAPEX por segmento no está desagregada en los filings de Tesla; (ii) los márgenes de la división de energía por separado no son reportados con detalle suficiente para una valoración independiente; (iii) la métrica de SBC incluida en los gastos operativos no está desglosada en la shareholder letter de Q2 2026; (iv) las estimaciones de TAM para robotaxi y Optimus varían ampliamente entre fuentes y no son verificables. Se recomienda consultar los estados financieros auditados (10-Q cuando se publique) y los informes de casas de análisis especializadas.

Fuentes consultadas: Tesla Q2 2026 8-K / Shareholder Letter (SEC, 22 julio 2026); Tesla 10-K FY2025 (SEC, enero 2026); CNBC, Electrek, Reuters — cobertura earnings 22 julio 2026; Forbes, CNN — cobertura fusión SpaceX julio 2026; NHTSA ODI EA26002 (marzo 2026); Counterpoint Global EV Tracker Q1-Q2 2026; IEA Global EV Outlook 2026; FMI World Economic Outlook Update abril 2026; BloombergNEF Battery Price Survey Q1 2026; MSCI ESG Ratings junio 2026; Lead the Charge 2024.

Disclaimer y Declaración de Cumplimiento

Este documento ha sido elaborado por Entérate Finec con fines exclusivamente informativos, educativos y de análisis estratégico. No constituye recomendación de inversión, asesoramiento financiero, oferta ni solicitud de compra o venta de valores.

Entérate Finec es una marca independiente de análisis financiero. No mantiene relaciones comerciales, de patrocinio ni de publicidad con Tesla, Inc. ni con ninguna de las empresas mencionadas en este informe. Los autores del presente documento declaran no mantener posiciones largas ni cortas en acciones de Tesla, Inc. (TSLA) ni en instrumentos derivados vinculados a la misma en el momento de la publicación.

La información contenida procede de fuentes consideradas fiables (SEC filings, agencias reguladoras, proveedores de datos financieros, prensa especializada), pero Entérate Finec no garantiza su exactitud, integridad ni vigencia. Las estimaciones y proyecciones son hipótesis analíticas y no predicciones. Los rendimientos pasados no garantizan rendimientos futuros.

El presente informe cumple con los principios del Reglamento (UE) n.º 596/2014 sobre abuso de mercado (MAR) y del Reglamento Delegado (UE) 2016/958 en lo relativo a la presentación objetiva de recomendaciones de inversión y la revelación de conflictos de interés, en la medida aplicable a publicaciones no reguladas.

Fecha de publicación: 23 de julio de 2026 · Hora: 12:00 UTC

Datos incorporados hasta: Q2 2026 (publicado 22 julio 2026)

© 2026 Entérate Finec. Todos los derechos reservados.