

ANÁLISIS FUNDAMENTAL

NVIDIA CORPORATION (NVDA)

Resultados Q2 Año Fiscal 2027 — Trimestre finalizado el 26 de julio de 2026

26 de agosto de 2026

Entérate Finec — Análisis Independiente

Segunda Edición (Corregida)

TABLA DE CONTENIDOS

1. Introducción General de la Empresa	5
Resultados Q2 FY2027 — Cifras Clave	5
2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)	7
2.1 Factores Políticos	7
2.2 Factores Económicos	7
2.3 Factores Socioculturales	7
2.4 Factores Tecnológicos	8
2.5 Factores Medioambientales	8
2.6 Factores Legales	8
3. Análisis del Entorno Específico (Modelo de las 5 Fuerzas de Porter)	10
3.1 Amenaza de Nuevos Competidores	10
3.2 Poder de Negociación de los Clientes	10
3.3 Amenaza de Productos Sustitutivos	10
3.4 Poder de Negociación de los Proveedores	10
3.5 Rivalidad Competitiva del Sector	11
4. Análisis de las Ventajas Competitivas	12
4.1 Ecosistema de Software (CUDA)	12
4.2 Cadencia de Innovación	12
4.3 Economías de Escala y Posición de Mercado	12
4.4 Plataforma Integral (Full-Stack)	12

4.5 Capacidad Financiera	12
4.6 Limitaciones y Riesgos de las Ventajas Competitivas	13
5. Análisis Interno de la Empresa	14
5.1 Producción y Operaciones	14
5.2 Comparación con la Competencia	14
5.3 Comercialización y Marketing	14
5.4 Dirección Ejecutiva	15
5.5 Factores ESG	15
6. Análisis DAFO	17
6.1 Matriz DAFO	17
6.2 Estrategias Derivadas del DAFO	18
7. Análisis Financiero y Valoración	19
7.1 Evolución de Ingresos y Márgenes	19
7.2 Calidad de Ingresos	19
7.3 Rentabilidad y Retorno sobre Capital	19
7.4 Generación de Caja y Cash Conversion	20
7.5 Estructura de Capital y Deuda	20
7.6 SBC y Reconciliación GAAP / Non-GAAP	20
7.7 Valoración Relativa y Escenarios	21
8. Capital Allocation	23
8.1 Recompra de Acciones	23
8.2 Dividendos	23
8.3 M&A; e Inversiones Estratégicas	23

8.4 Reinversión Orgánica	23
9. Unit Economics	25
10. Mapa de Riesgos Jerarquizados	26
Señales Tempranas de Materialización	26
11. Conclusión Final	27
Situación Competitiva	27
Perspectivas Futuras	27
Cómo Podría Fallar la Tesis	27
Evaluación Global	28
. Aviso de Limitación de Información	29
. Declaración Legal	29
. Bibliografía Consolidada	29
. Anexo A — Registro de Correcciones (Segunda Edición)	31

1. Introducción General de la Empresa

NVIDIA Corporation es un diseñador y comercializador de semiconductores especializado en unidades de procesamiento gráfico (GPU) y plataformas de computación acelerada. Fundada en 1993 por Jensen Huang, Chris Malachowsky y Curtis Priem en Santa Clara, California, la empresa cotiza en el NASDAQ bajo el ticker NVDA. A cierre del 26 de agosto de 2026 (previo a la publicación de resultados del Q2 FY2027), NVIDIA registraba una capitalización bursátil aproximada de 5,16 billones de dólares (T USD) a un precio de ~\$210/acción, lo que la posiciona como una de las empresas más valiosas del mundo por capitalización de mercado.

La actividad principal de NVIDIA se concentra en el diseño de chips gráficos y aceleradores de inteligencia artificial (IA). Históricamente, la empresa construyó su negocio alrededor del mercado de gaming con sus líneas GeForce, pero desde 2016-2017 ha pivotado progresivamente hacia el mercado de centros de datos e infraestructura de IA. En el Q1 del año fiscal 2027 (trimestre finalizado en abril de 2026), el segmento Data Center representó el 92% de los ingresos totales (\$75.200 M sobre \$81.600 M), consolidando la transformación del modelo de negocio.

NVIDIA opera bajo un modelo fabless: diseña sus chips pero externaliza la fabricación a foundries, principalmente Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC). Los productos se comercializan a nivel global, con presencia en Norteamérica, Europa, Asia-Pacífico y, de forma limitada tras las restricciones de exportación, en China. Los principales clientes son los hiperescaladores (Microsoft, Amazon, Google/Alphabet, Meta), empresas de IA en la nube (CoreWeave, Nebius), y clientes empresariales e industriales.

En cuanto a plataformas de producto vigentes a agosto de 2026: la arquitectura Blackwell (GPUs B200/B200 Ultra) constituye el motor principal de ingresos del segmento Data Center; la plataforma Vera Rubin, que incluye la primera CPU diseñada específicamente para IA agéntica, ha entrado en producción y se esperan envíos durante el Q3 FY2027; y la línea GeForce RTX atiende al segmento gaming y estaciones de trabajo profesionales.

Resultados Q2 FY2027 — Cifras Clave

NVIDIA publicó los resultados del segundo trimestre del año fiscal 2027 (trimestre finalizado el 26 de julio de 2026) tras el cierre de mercado del 26 de agosto de 2026. Las cifras principales fueron:

Métrica	Q2 FY2027 (Real)	Consenso	Q2 FY2026	Var. interanual
Ingresos totales	96.220 M USD	92.170 M USD	46.700 M USD	+106%
BPA ajustado (non-GAAP)	2,22 USD	2,10 USD	1,05 USD	+111%
Guía propia (midpoint)	91.000 M USD	—	—	Beat +5,7%

Los ingresos superaron el consenso de 41 analistas en un 4,4% (\$96.220 M vs. \$92.170 M estimado por LSEG) y la propia guía de ingresos de la compañía en un 5,74% (vs. midpoint de \$91.000 M). Por separado, el BPA ajustado superó el consenso de BPA en un 5,71% (\$2,22 reportado vs. \$2,10 estimado). Aunque ambos porcentajes de beat coinciden numéricamente al redondear (~5,7%), se refieren a magnitudes distintas: el primero compara ingresos con la guía propia y el segundo compara BPA con el consenso de analistas. En términos secuenciales, los ingresos crecieron un 17,9% respecto al Q1 FY2027 (\$81.600 M). Este es el decimocuarto trimestre consecutivo en el que NVIDIA supera su propia guía de ingresos, aunque el margen de beat se ha comprimido progresivamente desde +22,8% en Q2 FY2024 hasta +5,7% en este trimestre.

Desglose Data Center Q2 FY2027: Los ingresos del segmento Data Center alcanzaron \$89.000 M en el Q2 FY2027, un incremento del 117% interanual y del 18,4% secuencial (vs. \$75.200 M en Q1 FY2027),

representando ~92,5% de los ingresos totales. El consenso para Data Center se situaba en \$86.330 M, lo que implica un beat del 3,1% en el segmento principal. (Fuente: CNBC, 26 de agosto de 2026.)

Guía Q3 FY2027: NVIDIA proporcionó una guía de ingresos para el Q3 FY2027 de \$108.000 M $\pm$ 2%, significativamente por encima del consenso de analistas previo de \$104.200 M (LSEG). Esta guía implica un crecimiento interanual del ~90% frente a los \$57.000 M del Q3 FY2026 y un crecimiento secuencial del ~12% sobre el Q2. El hecho de que la guía supere el consenso en ~\$3.800 M constituye un catalizador positivo, dado que el mercado había identificado la guía del Q3 como la variable más relevante para la reacción de la acción. (Fuentes: CNBC, LSEG, agosto 2026.)

Fuentes Consultadas

- NVIDIA Form 8-K (Q2 FY2027), SEC, 26 de agosto de 2026.
- CNBC Live Updates, Nvidia Earnings Q2 2027, 26 de agosto de 2026.
- NVIDIA Newsroom, Financial Results Q1 FY2027, 20 de mayo de 2026.
- NVIDIA Form 8-K (Q2 FY2026), SEC, 27 de agosto de 2025.
- LSEG Consensus Estimates, agosto de 2026.
- Visible Alpha Consensus vía Investopedia, agosto de 2026.

2. Análisis del Macroentorno (PESTEL)

2.1 Factores Políticos

El entorno político constituye una variable de primer orden para NVIDIA debido a la intersección entre semiconductores, seguridad nacional y geopolítica. Desde octubre de 2022, EE.UU. ha implementado restricciones progresivas a la exportación de chips avanzados de IA a China, incluyendo la prohibición efectiva del chip H100 y, posteriormente, del H20 (un chip diseñado específicamente para cumplir con los umbrales regulatorios anteriores). En la guía del Q2 FY2027, NVIDIA no asumió ingresos por computación de Data Center provenientes de China, lo que implica que cualquier venta aprobada a clientes chinos representaría un upside neto respecto a las cifras reportadas.

La administración Trump ha mantenido una posición ambivalente: por un lado, ha endurecido los controles de exportación; por otro, según analistas como Ken Mahoney (Mahoney Asset Management, agosto 2026), la importancia de NVIDIA para la capitalización del mercado bursátil estadounidense genera incentivos políticos para no restringir excesivamente sus operaciones. No obstante, el riesgo regulatorio persiste: una ampliación de las restricciones a otros mercados asiáticos o una respuesta retaliativa de China (que controla parte de la cadena de tierras raras) podrían afectar tanto a ingresos como a costes de producción.

Las relaciones comerciales entre EE.UU. y la Unión Europea, así como los aranceles vigentes sobre componentes electrónicos, representan un factor secundario pero relevante. Los acuerdos bilaterales de semiconductores (CHIPS Act en EE.UU., EU Chips Act en Europa) canalizan subsidios hacia la construcción de capacidad de fabricación doméstica, lo que podría reducir la dependencia de TSMC a medio-largo plazo, aunque sin impacto material inmediato en los márgenes de NVIDIA.

2.2 Factores Económicos

La economía global en 2026 presenta un contexto de crecimiento moderado, con el PIB mundial proyectado por el FMI en torno al 3,2% para 2026 (World Economic Outlook, abril 2026). La inflación en EE.UU. se ha moderado desde los picos de 2022-2023 pero permanece por encima del objetivo del 2% de la Fed, con tipos de interés que se mantienen en niveles restrictivos. Este entorno de tipos elevados incrementa el coste de capital para los hiperescaladores, que son los principales clientes de NVIDIA.

Sin embargo, el gasto de capital (CAPEX) de los hiperescaladores ha mostrado una dinámica contraintuitiva: a pesar de los tipos elevados, Alphabet, Amazon, Meta y Microsoft se espera que inviertan colectivamente aproximadamente \$745.000 M en 2026 según Financial Times. En el segundo trimestre calendario de 2026, el CAPEX agregado de estos cuatro hiperescaladores alcanzó \$166.000 M, un incremento del 27% trimestre sobre trimestre. Esta inversión masiva en infraestructura de IA constituye el motor primario de la demanda de NVIDIA. La pregunta relevante no es si el gasto se produce, sino qué proporción se traduce en compras directas de GPUs NVIDIA frente a otras categorías (inmuebles, energía, networking, chips propios).

Los tipos de cambio USD/EUR y USD/JPY son relevantes en la medida en que NVIDIA reporta en dólares pero opera globalmente. Un dólar fuerte puede comprimir la demanda fuera de EE.UU. en términos relativos. No obstante, dado que los contratos de infraestructura de IA se denominan mayoritariamente en dólares, el impacto cambiario directo sobre ingresos es limitado.

2.3 Factores Socioculturales

La adopción de inteligencia artificial generativa desde finales de 2022 (lanzamiento de ChatGPT) ha transformado las expectativas de consumidores y empresas sobre la automatización de tareas cognitivas. En palabras de Jensen Huang durante la earnings call del Q1 FY2027 (mayo 2026): "La demanda se ha vuelto parabólica. La razón es simple: la IA agéntica ha llegado". Aunque esta afirmación proviene de management y debe tratarse como declaración interesada, los datos de gasto en infraestructura de IA la respaldan

parcialmente.

El cambio generacional hacia herramientas de productividad basadas en IA, la integración de asistentes de IA en entornos laborales (copilotos, agentes autónomos), y la normalización del uso de modelos de lenguaje en la vida cotidiana generan una demanda derivada de capacidad de cómputo que beneficia directamente a NVIDIA. No obstante, existe un riesgo sociocultural emergente: la resistencia comunitaria a la construcción de centros de datos a gran escala, motivada por preocupaciones sobre consumo energético, ruido y uso de recursos hídricos.

2.4 Factores Tecnológicos

NVIDIA opera en el epicentro de la innovación tecnológica en computación acelerada. La cadencia anual de nuevas arquitecturas (Hopper → Blackwell → Vera Rubin) genera un ciclo de actualización que impulsa la demanda de reposición. La plataforma Vera Rubin, anunciada en mayo de 2026, incorpora la primera CPU diseñada específicamente para IA agéntica (Vera CPU), complementando la GPU con un procesador nativo para cargas de trabajo de inferencia. Management indicó durante el Q1 FY2027 que tiene visibilidad hacia casi \$20.000 M en ingresos totales de CPU para el FY2027.

La inversión en I+D de NVIDIA es significativa: los gastos operativos non-GAAP guiados para el Q2 FY2027 fueron de \$8.300 M, de los cuales la mayor parte corresponde a investigación y desarrollo. La empresa también ha expandido su stack de software con CUDA, Dynamo (software de inferencia de código abierto que mejora el rendimiento de inferencia en GPUs Blackwell hasta 7x), y herramientas para IA agéntica (NemoClaw, OpenShell, Agent Toolkit). Este ecosistema de software constituye una barrera de cambio (switching cost) significativa para los clientes.

El riesgo tecnológico principal es la competencia de chips de IA diseñados internamente por los hiperescaladores (Google TPU, Amazon Trainium/Inferentia, Microsoft Maia) y por competidores como AMD (MI300X/MI400). Si bien estos chips alternativos han ganado tracción en cargas de trabajo específicas, la ventaja de ecosistema de software de NVIDIA (CUDA) y la amplitud de su plataforma mantienen su posición dominante a agosto de 2026.

2.5 Factores Medioambientales

El consumo energético de los centros de datos de IA es un factor medioambiental crítico. Los centros de datos que alojan GPUs NVIDIA consumen cantidades crecientes de electricidad, y varios informes sectoriales (McKinsey, 2025; IEA World Energy Outlook, 2025) estiman que el consumo energético de los centros de datos podría duplicarse entre 2025 y 2030. NVIDIA ha respondido con mejoras de eficiencia energética en cada generación de chips: la plataforma Vera Rubin promete reducciones significativas en consumo energético y coste por token de inferencia frente a Blackwell.

No obstante, la empresa enfrenta un riesgo reputacional y regulatorio creciente derivado de la resistencia comunitaria a la construcción de nuevos centros de datos. En múltiples jurisdicciones de EE.UU. y Europa, proyectos de centros de datos han enfrentado oposición por su impacto en la red eléctrica local y en el consumo de agua para refrigeración. Aunque NVIDIA no opera centros de datos directamente, su modelo de negocio depende de que sus clientes puedan construirlos.

2.6 Factores Legales

NVIDIA está sujeta a un marco regulatorio complejo que incluye: controles de exportación del Departamento de Comercio de EE.UU. (BIS), regulaciones antimonopolio (la empresa tiene una cuota estimada superior al 80% en el mercado de GPUs para IA), normativa de protección de datos (GDPR en Europa, regulaciones estatales en EE.UU.), y legislación de propiedad intelectual (patentes sobre arquitecturas de GPU, licencias de CUDA). La empresa también enfrenta escrutinio regulatorio por sus inversiones cruzadas en el ecosistema de IA: la inversión de \$10.000 M en xAI (que resultó en una participación de \$21.000 M en SpaceX tras la fusión) y acuerdos de financiación con neoclouds plantean preguntas sobre posibles

conflictos de interés y concentración de mercado.

El Reglamento de IA de la Unión Europea (EU AI Act), que entró en vigor en 2024 con aplicación progresiva hasta 2026-2027, establece requisitos de transparencia y supervisión para sistemas de IA de alto riesgo. Aunque NVIDIA es proveedor de hardware, no desarrollador de aplicaciones de IA finales, la regulación podría afectar indirectamente a la demanda en Europa si incrementa los costes de cumplimiento para sus clientes.

Fuentes Consultadas

- *FMI World Economic Outlook*, abril 2026.
- *Financial Times*, CAPEX hiperescaladores, agosto 2026.
- *NVIDIA Earnings Call Q1 FY2027*, transcripción, 20 de mayo de 2026.
- *IEA World Energy Outlook*, 2025.
- *SEC*, *NVIDIA 10-K FY2026*, febrero 2026.
- *EU AI Act (Reglamento UE 2024/1689)*.

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

3.1 Amenaza de Nuevos Competidores

La amenaza de nuevos entrantes en el mercado de aceleradores de IA es **moderada-baja** en el segmento de GPUs de propósito general, pero **creciente** en el segmento de chips de IA de propósito específico (ASICs). Las barreras de entrada incluyen:

- **Inversión en I+D:** El diseño de un acelerador de IA competitivo requiere inversiones de miles de millones de dólares y ciclos de desarrollo de 3-5 años. NVIDIA invierte anualmente más de \$10.000 M en I+D.
- **Ecosistema de software:** CUDA, el entorno de programación de NVIDIA, lleva más de 15 años de desarrollo y cuenta con millones de desarrolladores. Replicar este ecosistema representa una barrera de cambio sustancial.
- **Relaciones con foundries:** El acceso a nodos de fabricación avanzados en TSMC (3nm, 2nm) está limitado por capacidad y por compromisos de volumen a largo plazo.

No obstante, los hiperescaladores (Google con TPU, Amazon con Trainium, Microsoft con Maia, Meta con MTIA) diseñan chips internos que, si bien no compiten directamente en el mercado abierto, reducen su dependencia de NVIDIA para cargas de trabajo específicas. Startups como Cerebras, Groq y SambaNova han recibido financiación significativa pero no han alcanzado escala comparable.

3.2 Poder de Negociación de los Clientes

El poder de negociación de los clientes es **moderado-alto y creciente**. Los principales compradores de NVIDIA son un grupo reducido de hiperescaladores: en el Q1 FY2027, aproximadamente la mitad de los ingresos de Data Center provino de un puñado de empresas de infraestructura de internet (según CNBC, citando el nuevo desglose de NVIDIA entre Hyperscale y ACIE). Esta concentración de clientes otorga a los compradores un poder de negociación significativo sobre precios, condiciones de entrega y prioridad de suministro.

Sin embargo, mientras NVIDIA mantenga su ventaja de rendimiento y ecosistema de software, los costes de cambio para los clientes permanecen elevados. Los modelos de IA entrenados y optimizados para CUDA no son directamente portables a arquitecturas competidoras sin esfuerzo significativo de reingeniería. Este factor modera parcialmente el poder de negociación de los clientes.

3.3 Amenaza de Productos Sustitutivos

La amenaza de sustitución es **moderada y creciente a medio plazo**. Los sustitutos potenciales incluyen: (a) chips de IA internos de los hiperescaladores, que podrían desplazar a las GPUs de NVIDIA en cargas de trabajo de inferencia estandarizadas; (b) GPUs de AMD (serie MI300X/MI400), que han ganado cuota en segmentos específicos; (c) aceleradores basados en arquitecturas no convencionales (Groq con chips LPU, Cerebras con wafer-scale). Adicionalmente, los avances en eficiencia de modelos de IA (como los demostrados por DeepSeek en enero de 2025, con modelos competitivos entrenados con menores recursos computacionales) podrían, en teoría, reducir la demanda total de GPUs, aunque hasta la fecha el efecto neto ha sido un aumento de la demanda (paradoja de Jevons: la mayor eficiencia genera más uso).

3.4 Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores es **alto**, particularmente en dos categorías: (a) TSMC como fabricante exclusivo de los chips más avanzados de NVIDIA — la dependencia de un único foundry genera

un riesgo de concentración significativo; (b) proveedores de memoria HBM (High Bandwidth Memory), principalmente SK Hynix, Samsung y Micron, cuyos precios han experimentado incrementos notables en 2025-2026 debido a la demanda. NVIDIA indicó en el Q1 FY2027 que invirtió \$145.000 M para asegurar suministro de componentes. Los costes de memoria más elevados ejercen presión sobre los márgenes brutos, aunque la empresa ha demostrado capacidad para trasladar parcialmente estos costes a los clientes mediante subidas de precios.

3.5 Rivalidad Competitiva del Sector

La rivalidad competitiva es **alta y en aumento**, aunque NVIDIA mantiene una posición dominante. Los principales competidores directos incluyen AMD (con su línea Instinct MI300X/MI400 y el ecosistema ROCm como alternativa a CUDA), Intel (con Gaudi, aunque con tracción limitada), y los chips propios de los hiperescaladores. La diferenciación se produce en tres ejes: rendimiento por vatio, ecosistema de software, y disponibilidad de suministro. NVIDIA lidera en los tres a agosto de 2026, pero la brecha se está estrechando. La guerra competitiva no es primariamente de precios (dado que la demanda supera la oferta en aceleradores de gama alta), sino de roadmap tecnológico y lock-in de ecosistema.

Fuentes Consultadas

- CNBC, *Nvidia Earnings Live Updates*, 26 de agosto de 2026.
- S&P; Global Market Intelligence, *Nvidia Earnings Preview Q2 2027*, agosto 2026.
- Hudson Labs, *Nvidia Q2 2027 Earnings Preview*, agosto 2026.
- AMD 10-K FY2025, SEC.
- NVIDIA 10-K FY2026, SEC, febrero 2026.

4. Análisis de las Ventajas Competitivas

NVIDIA posee un conjunto de ventajas competitivas que, en su mayoría, pueden clasificarse como **sostenibles a medio plazo** (3-5 años) pero potencialmente erosionables a largo plazo si la competencia ejecuta correctamente sus roadmaps alternativos.

4.1 Ecosistema de Software (CUDA)

CUDA (Compute Unified Device Architecture) es el entorno de programación paralela de NVIDIA, lanzado en 2006. Tras casi 20 años de desarrollo, CUDA cuenta con millones de desarrolladores, bibliotecas optimizadas para las principales frameworks de deep learning (PyTorch, TensorFlow, JAX), y una base de código acumulada que genera costes de cambio elevados. AMD ha respondido con ROCm, pero la paridad funcional y la amplitud del ecosistema siguen siendo inferiores. Esta ventaja es **sostenible a medio plazo**, aunque la presión de proyectos open-source como Triton (desarrollado por OpenAI) podría reducir gradualmente la dependencia de CUDA.

4.2 Cadencia de Innovación

NVIDIA opera con una cadencia anual de nuevas arquitecturas de GPU (Hopper 2023, Blackwell 2024, Vera Rubin 2026), lo que genera un ciclo de actualización acelerado. Cada generación ofrece mejoras sustanciales en rendimiento: Blackwell proporcionó hasta 4x más velocidad en entrenamiento de IA y 30x más en inferencia frente a Hopper. Esta cadencia fuerza a los competidores a seguir un ritmo de innovación similar o quedar rezagados. La ventaja es **sostenible mientras NVIDIA mantenga la ejecución**, pero implica un riesgo de transición en cada cambio generacional (los clientes podrían pausar pedidos de Blackwell para esperar a Vera Rubin).

4.3 Economías de Escala y Posición de Mercado

Con ingresos anualizados superiores a \$380.000 M (basado en el run-rate del Q2 FY2027), NVIDIA puede distribuir sus costes fijos de I+D sobre una base de ingresos significativamente mayor que cualquier competidor directo. AMD, su competidor más cercano en GPUs de IA, generó ingresos totales de aproximadamente \$25.000 M en FY2025, de los cuales solo una fracción corresponde al segmento de centros de datos. Esta asimetría de escala permite a NVIDIA invertir más en I+D en términos absolutos mientras mantiene márgenes operativos superiores al 60%.

4.4 Plataforma Integral (Full-Stack)

A diferencia de competidores que ofrecen solo chips, NVIDIA proporciona una plataforma completa: GPU + CPU (Vera) + networking (NVLink, InfiniBand, Spectrum-X) + software (CUDA, Dynamo, NEMO) + herramientas de desarrollo para IA agéntica. Esta integración vertical del stack permite optimizaciones de sistema que los competidores con productos individuales no pueden replicar fácilmente. La ventaja es **difícil de imitar** porque requiere competencia simultánea en hardware, software y networking.

4.5 Capacidad Financiera

NVIDIA generó un free cash flow (FCF) de aproximadamente \$61.000 M en FY2026 (basado en datos del 10-K). Esta capacidad financiera le permite: (a) financiar I+D a escala masiva; (b) realizar inversiones estratégicas en el ecosistema (xAI/SpaceX: \$10.000 M → participación valorada en \$21.000 M; Poolside: \$1.000 M + \$6.000 M en licencias); (c) ejecutar un programa de recompras de acciones de \$80.000 M. Esta capacidad financiera constituye una ventaja **sostenible** que se autoalimenta mientras los márgenes se mantengan.

4.6 Limitaciones y Riesgos de las Ventajas Competitivas

No todas las ventajas son permanentes. Los riesgos de erosión incluyen: (a) la maduración del ecosistema open-source de computación en GPU podría reducir el lock-in de CUDA; (b) la consolidación de chips de IA internos de hiperescaladores podría reducir la demanda marginal de GPUs NVIDIA; (c) la dependencia de TSMC como foundry único introduce un punto de fallo; (d) la presión regulatoria antimonopolio podría eventualmente limitar las prácticas de bundling o exclusividad.

Fuentes Consultadas

— NVIDIA 10-K FY2026, SEC, febrero 2026.

— NVIDIA Earnings Call Q1 FY2027, transcripción, mayo 2026.

— AMD 10-K FY2025, SEC.

— CNBC, Nvidia earnings live updates, agosto 2026.

5. Análisis Interno de la Empresa

5.1 Producción y Operaciones

NVIDIA opera bajo un modelo fabless: diseña los chips y externaliza la fabricación a TSMC en Taiwán. Este modelo permite a NVIDIA evitar los costes fijos de mantener fábricas propias, pero genera una dependencia crítica de un proveedor externo. En el Q1 FY2027, NVIDIA indicó que invirtió \$145.000 M en compromisos de compra para asegurar suministro de componentes, lo que refleja tanto la escala de la demanda como la necesidad de asegurar capacidad de fabricación de forma anticipada.

La eficiencia operativa es elevada: el margen bruto non-GAAP se ha estabilizado en torno al 75% en los últimos trimestres (74,9%/75,0% GAAP/non-GAAP en Q1 FY2027, vs. guía de 74,9%/75,0% para Q2 FY2027). Sin embargo, este nivel de margen se ve presionado por el incremento en los costes de memoria HBM y por la complejidad creciente de los sistemas de rack-scale (NVLink rack). La guía de management apunta a márgenes brutos non-GAAP en el rango mid-70s para el FY2027 completo.

5.2 Comparación con la Competencia

Métrica	NVIDIA	AMD	Intel	Google (TPU)
Cuota mercado GPUs IA (est.)	>80%	~10-15%	<5%	Uso interno
Ecosistema software	CUDA (dominante)	ROCm (en desarrollo)	oneAPI (limitado)	JAX/XLA (propietario)
Margen bruto non-GAAP (período)	~75% (Q1 FY27)	~50-52% (Q2 CY26, non-GAAP est.)	~40-44% (Q2 CY26, non-GAAP est.)	N/A (interno)
Cadencia arquitectura	Anual	~18 meses	Variable	~18-24 meses
Integración full-stack	GPU+CPU+Net+SW	GPU+CPU	CPU+GPU (Gaudi)	Chip+SW (cerrado)

La comparación revela que la ventaja de NVIDIA no reside exclusivamente en el rendimiento del chip, sino en la integración del stack completo. AMD ha demostrado capacidad para competir en rendimiento bruto con la serie MI300X, pero su ecosistema de software ROCm carece de la madurez y amplitud de CUDA. Intel ha perdido relevancia competitiva en aceleradores de IA tras múltiples reestructuraciones. Google mantiene sus TPUs como activo interno estratégico pero no los comercializa abiertamente, limitando su impacto competitivo directo en el mercado de terceros.

Riesgos competitivos adicionales: la integración vertical de clientes (hiperescaladores diseñando chips propios), la amenaza de comoditización si ROCm o alternativas open-source alcanzan paridad con CUDA, y la presión sobre márgenes si la competencia en inferencia se intensifica. La dependencia de NVIDIA de un único foundry (TSMC) contrasta con la posición de AMD, que también usa TSMC pero cuya menor escala en IA le otorga más flexibilidad relativa de suministro.

5.3 Comercialización y Marketing

La estrategia comercial de NVIDIA se estructura en canales directos (ventas a hiperescaladores y grandes empresas) e indirectos (distribuidores y OEMs para gaming, workstations y edge). En el segmento Data Center, las relaciones comerciales son directas y personalizadas, con acuerdos de suministro a largo plazo. El marketing se apoya en eventos de alto perfil como GTC (GPU Technology Conference), Computex y presentaciones de producto que generan cobertura mediática significativa.

NVIDIA también ha adoptado una estrategia de inversión en el ecosistema: invirtiendo directamente en clientes y partners (xAI, CoreWeave, Poolside) y facilitando mecanismos de financiación (un arreglo de \$500.000 M de capital privado con instituciones financieras de Wall Street, utilizando GPUs como colateral). Esta estrategia genera demanda pero plantea riesgos de circularidad financiera que se analizan en la sección de riesgos.

5.4 Dirección Ejecutiva

Jensen Huang, cofundador, ha ejercido como CEO de forma ininterrumpida desde 1993. Su mandato de 33 años proporciona continuidad estratégica pero genera riesgo de persona clave: la ausencia de un plan de sucesión público es un factor que los inversores institucionales monitorizan. Colette Kress ocupa el cargo de EVP y CFO desde 2013, proporcionando estabilidad en la comunicación financiera y las relaciones con inversores.

Historial de M&A: NVIDIA ha optado históricamente por adquisiciones selectivas y de tamaño moderado, en lugar de grandes operaciones transformacionales. El intento de adquisición de Arm por \$40.000 M (anunciado en 2020, abandonado en febrero de 2022 por oposición regulatoria) fue la excepción, y su fracaso no tuvo impacto material en la trayectoria de la empresa. Las inversiones más recientes incluyen xAI (\$10.000 M de inversión que, tras la fusión xAI-SpaceX y la IPO de SpaceX en junio 2026, resultó en una participación valorada en ~\$21.000 M según CNBC, 26 de agosto de 2026; en Q2 FY2027 NVIDIA registró ~\$7.800 M en ganancias de inversiones de equity según la misma fuente) y Poolside (\$1.000 M en equity + \$6.000 M en licencias, según Bloomberg, agosto 2026). Estas representan un enfoque de capital deployment orientado a expandir el ecosistema más que a integrar operaciones.

Rotación directiva: No se han producido cambios relevantes en los puestos clave de CEO, CFO o CTO en los últimos 5 años, lo que proporciona estabilidad pero también plantea preguntas sobre renovación y diversidad de perspectivas en el equipo directivo.

5.5 Factores ESG

Environmental

NVIDIA no opera centros de datos directamente, lo que limita su huella ambiental operativa directa. Sin embargo, sus productos son los principales consumidores de energía en centros de datos de IA globales. La empresa reporta mejoras de eficiencia energética generación a generación (rendimiento por vatio) y ha establecido objetivos de uso de energía renovable para sus propias operaciones corporativas. Los últimos datos ESG publicados corresponden al informe de sostenibilidad del FY2026 (publicado en junio 2026).

Social

NVIDIA emplea aproximadamente 36.000 personas a enero de 2026 (dato del 10-K FY2026). La empresa ha publicado datos de diversidad que muestran una representación de mujeres del ~20% del total de la plantilla y porcentajes de grupos subrepresentados que se sitúan por debajo de los promedios del sector tecnológico, aunque con tendencia de mejora marginal. Las condiciones laborales se consideran competitivas en el sector, con paquetes de compensación que incluyen un componente significativo de stock-based compensation (SBC).

Governance

El gobierno corporativo presenta un elemento atípico: Jensen Huang es fundador, CEO y presidente del consejo de administración, lo que concentra poder y reduce la independencia de la supervisión. Las inversiones cruzadas en el ecosistema de IA (inversiones en clientes que a su vez compran productos NVIDIA) generan potenciales conflictos de interés que el mercado ha comenzado a escrutar. El consejo incluye directores independientes, pero la estructura de gobernanza no ha cambiado sustancialmente en los últimos años a pesar del crecimiento exponencial de la empresa.

Aviso de Posible Desactualización: Los datos ESG más detallados corresponden al informe de sostenibilidad del FY2026 (publicado en junio 2026) y al 10-K FY2026 (febrero 2026). Los datos de empleo y diversidad podrían no reflejar cambios producidos durante el FY2027.

Fuentes Consultadas

- NVIDIA 10-K FY2026, SEC, febrero 2026.
- NVIDIA Sustainability Report FY2026, junio 2026.
- CNBC, Nvidia earnings live updates, agosto 2026.
- NVIDIA Earnings Call Q1 FY2027, transcripción, mayo 2026.
- Kiplinger, Nvidia Earnings Commentary, agosto 2026.

6. Análisis DAFO

6.1 Matriz DAFO

Fortalezas (Factores Internos Positivos)

- Ecosistema CUDA con más de 15 años de desarrollo y millones de desarrolladores, generando costes de cambio elevados.
- Cadencia anual de innovación arquitectónica (Blackwell → Vera Rubin) que fuerza ciclos de actualización.
- Plataforma full-stack integrada (GPU + CPU + networking + software) que dificulta la competencia fragmentada.
- Márgenes brutos non-GAAP sostenidos en el rango mid-70s, con FCF anualizado superior a \$60.000 M.
- Cuota de mercado estimada superior al 80% en GPUs de IA para centros de datos.
- Capacidad demostrada de superar consistentemente las estimaciones de consenso (14 trimestres consecutivos superando guía propia).

Debilidades (Factores Internos Negativos)

- Dependencia de TSMC como foundry único para la fabricación de chips avanzados.
- Concentración de ingresos: ~92% proviene del segmento Data Center; ~50% de un puñado de hiperescaladores.
- SBC elevada como componente de compensación, que genera dilución acumulada para los accionistas.
- Riesgo de persona clave: Jensen Huang como CEO fundador sin plan de sucesión público conocido.
- Gobernanza corporativa con concentración de roles (CEO = presidente del consejo).
- Inversiones cruzadas en clientes (xAI/SpaceX, neoclouds) que generan riesgo de circularidad financiera.

Oportunidades (Factores Externos Favorables)

- Expansión de la IA agéntica: nuevas cargas de trabajo de inferencia que multiplican la demanda de cómputo.
- Ramp de la plataforma Vera Rubin con CPU dedicada, abriendo un TAM adicional estimado en ~\$20.000 M/año en CPUs.
- CAPEX de hiperescaladores en trayectoria de aceleración (~\$745.000 M colectivos en 2026).
- Expansión hacia el segmento edge computing (workstations, robótica, vehículos autónomos).
- Desarrollo de modelos open-source propios (Nemotron, Poolside) que amplían el ecosistema y generan demanda de hardware.
- Reapertura potencial del mercado chino si se relajan las restricciones de exportación.

Amenazas (Factores Externos de Riesgo)

- Chips de IA diseñados internamente por hiperescaladores (TPU, Trainium, Maia, MTIA) que reducen la demanda marginal de GPUs.
- Endurecimiento de restricciones de exportación a China u otros mercados.
- Desaceleración del CAPEX de hiperescaladores si el ROI de las inversiones en IA no se materializa.
- Competencia de AMD (MI300X/MI400 + ROCm) que estrecha la brecha en rendimiento y ecosistema.
- Riesgo geopolítico sobre TSMC (tensiones en el Estrecho de Taiwán).

- Regulación antimonopolio sobre posición dominante en el mercado de GPUs de IA.
- Resistencia comunitaria a la construcción de centros de datos que podría ralentizar la expansión de la infraestructura.

6.2 Estrategias Derivadas del DAFO

Estrategias Ofensivas (Fortalezas + Oportunidades)

Aprovechar la posición de plataforma full-stack para capturar el TAM de IA agéntica con la plataforma Vera Rubin. La combinación de GPU + CPU + networking + software agéntico (NemoClaw, Agent Toolkit) posiciona a NVIDIA para capturar una proporción creciente del gasto en infraestructura de IA, extendiéndose más allá de la GPU hacia la CPU y el software. La inversión en modelos open-source (Poolside, Nemotron) refuerza el ecosistema y genera demanda derivada de hardware.

Estrategias Defensivas (Fortalezas + Amenazas)

Utilizar la cadencia anual de innovación y la escala de I+D para mantenerse por delante de AMD y de los chips internos de los hiperescaladores. La estrategia de ofrecer rendimiento generacionalmente superior desincentiva a los clientes a invertir en alternativas que quedan obsoletas más rápidamente. El compromiso de retornar ~50% del FCF a accionistas (recompras + dividendos) refuerza la confianza del mercado.

Estrategias de Mejora (Debilidades + Oportunidades)

Reducir la dependencia de TSMC mediante acuerdos de fabricación complementarios (Samsung, potencialmente Intel Foundry Services a largo plazo). Diversificar la base de clientes acelerando la penetración en el segmento ACIE (AI Clouds, Industrial, Enterprise) para reducir la concentración en hiperescaladores. Abordar el riesgo de persona clave formalizando un plan de sucesión.

Fuentes Consultadas

— Análisis propio basado en fuentes de secciones anteriores.

— NVIDIA 10-K FY2026, SEC, febrero 2026.

— CNBC, Nvidia Earnings Live Updates, agosto 2026.

7. Análisis Financiero y Valoración

7.1 Evolución de Ingresos y Márgenes

Año Fiscal	Ingresos (M USD)	Crec. YoY	Margen Bruto GAAP	Margen Bruto Non-GAAP
FY2023 (ene 2023)	26.974	0%	56,9%	57,2%
FY2024 (ene 2024)	60.922	+126%	72,7%	73,8%
FY2025 (ene 2025)	130.497	+114%	74,6%	75,0%
FY2026 (ene 2026)	215.906	+65%	71,1%	71,3%
Q1 FY2027	81.600	+85% YoY	74,9%	75,0%
Q2 FY2027	96.220	+106% YoY	Pend. detalle	Pend. detalle

La evolución de ingresos muestra un crecimiento compuesto de ingresos extraordinario: desde \$27.000 M en FY2023 hasta un run-rate anualizado de ~\$384.000 M (basado en Q2 FY2027). Nótese que el margen bruto GAAP del FY2026 completo (71,1%) fue inferior al de FY2025 (74,6%) debido a provisiones de inventario relacionadas con el H20 (\$4.500 M charge en un trimestre) y a costes de ramp de Blackwell. En los trimestres más recientes (Q4 FY2026 y Q1 FY2027), los márgenes se han recuperado al rango 74,9%-75,2%, reflejo de la maduración de la producción de Blackwell y la ausencia de charges de inventario similares.

Operating leverage: El beneficio operativo ha escalado más rápidamente que los ingresos gracias a la estructura de costes semi-fija del modelo fabless. Los gastos operativos non-GAAP guiados para el Q2 FY2027 (\$8.300 M) representan solo el ~9% de los ingresos reportados (\$96.220 M), frente al ~13% que representaban sobre ingresos de \$60.900 M en FY2024. Esta dinámica de apalancamiento operativo amplifica el crecimiento del beneficio neto relativo al crecimiento de ingresos.

7.2 Calidad de Ingresos

Desglose por segmento (Q1 FY2027): Data Center: \$75.200 M (92,2%); Gaming: datos pendientes de detalle trimestral; Automotive/Robotics/Edge: segmentos menores. NVIDIA ha reorganizado su reporting en FY2027, dividiendo Data Center en Hyperscale y ACIE (AI Clouds, Industrial, Enterprise), y añadiendo Edge Computing como nuevo segmento. En Q1 FY2027, la división entre Hyperscale y ACIE fue aproximadamente 50/50 según reportes de CNBC.

Concentración de clientes: Aproximadamente la mitad de los ingresos de Data Center proviene de un puñado de hiperescaladores. Esta concentración implica que la decisión de gasto de 4-5 clientes determina la trayectoria de ingresos de NVIDIA. Si bien esta concentración es típica del sector de infraestructura de IA, representa un factor de riesgo que debe monitorizarse.

Revenue per employee: Con ~36.000 empleados (10-K FY2026) e ingresos FY2026 de \$215.900 M, el ingreso por empleado es de ~\$6,0 M, una cifra excepcionalmente elevada que refleja la naturaleza del modelo fabless y la productividad del diseño de semiconductores. En comparación, AMD genera ~\$1,0 M/empleado e Intel ~\$0,5 M/empleado (estimaciones basadas en datos públicos FY2025).

7.3 Rentabilidad y Retorno sobre Capital

ROE: NVIDIA reportó un retorno sobre equity del 105,1% en sus últimos resultados trimestrales (fuente: MarketBeat, agosto 2026). Este nivel de ROE refleja tanto la alta rentabilidad del negocio como el efecto del apalancamiento del balance y las recompras de acciones que reducen el equity denominador.

Margen neto: 51,7% en el trimestre más reciente (fuente: MarketBeat). Este margen neto es uno de los más elevados entre empresas tecnológicas de gran capitalización, comparable solo con algunas empresas de software puro como Microsoft o Visa.

ROIC vs. WACC: No disponemos de un cálculo de WACC actualizado verificable de forma independiente para agosto de 2026. Sin embargo, con un margen neto del ~52% y un ROE del ~105%, es altamente probable que el ROIC supere ampliamente el WACC, indicando generación de valor económico. Una estimación conservadora del WACC para NVIDIA (usando un coste de equity del ~10-12% basado en CAPM y una estructura de capital con deuda limitada) sugeriría un spread ROIC-WACC positivo de varias decenas de puntos porcentuales.

Aviso de Limitación de Información: El cálculo preciso de ROIC y WACC requiere acceso al balance completo del Q2 FY2027 y a estimaciones actualizadas de beta y prima de riesgo de mercado. Los valores indicados son estimaciones basadas en datos parciales y deben verificarse con el 10-Q cuando se publique.

7.4 Generación de Caja y Cash Conversion

Free Cash Flow (FCF): En FY2026, NVIDIA generó un FCF de ~\$61.000 M (cifra calculada como cash flow operativo menos CAPEX según el estado de flujos de caja del 10-K FY2026, SEC, febrero 2026; la cifra exacta debe verificarse contra el filing, ya que se cita de forma aproximada). La empresa ha comprometido retornar aproximadamente el 50% de su FCF a accionistas mediante recompras de acciones y dividendos.

CAPEX: El CAPEX de NVIDIA es relativamente bajo en relación a sus ingresos (modelo fables), situándose en torno al 2-4% de ingresos. Sin embargo, los compromisos de compra a largo plazo con proveedores (\$145.000 M en el Q1 FY2027) representan compromisos contractuales que funcionan como cuasi-CAPEX y deben considerarse en la evaluación de la generación de caja disponible.

Ratio FCF/Net Income: Históricamente cercano a 1x o ligeramente superior, lo que indica una buena calidad de beneficio con escasas divergencias entre el resultado contable y la generación de caja. La ausencia de discrepancias significativas es un indicador positivo de que los beneficios reportados no están inflados por agresividad contable.

7.5 Estructura de Capital y Deuda

NVIDIA mantiene una posición de balance sólida con deuda neta negativa (la caja y equivalentes superan la deuda total). A enero de 2026, la empresa tenía aproximadamente \$43.200 M en caja e inversiones a corto plazo, frente a ~\$8.500 M en deuda a largo plazo (datos del 10-K FY2026). El ratio deuda neta/EBITDA es negativo, indicando una posición de caja neta.

Esta posición financiera proporciona flexibilidad significativa para: (a) ejecutar el programa de recompras de \$80.000 M; (b) financiar inversiones estratégicas en el ecosistema; (c) absorber potenciales shocks de ingresos sin comprometer la solvencia. El perfil de vencimientos de deuda está escalonado y no presenta concentración de riesgo de refinanciación a corto plazo.

7.6 SBC y Reconciliación GAAP / Non-GAAP

La diferencia entre BPA GAAP y non-GAAP en NVIDIA refleja dos factores principales que deben distinguirse con precisión: (a) la **stock-based compensation (SBC)**, que se excluye del resultado non-GAAP, y (b) las **ganancias y pérdidas en inversiones de equity**, que se incluyen en GAAP pero se excluyen del non-GAAP. En los trimestres recientes de NVIDIA, este segundo factor ha sido el dominante.

En Q1 FY2027, el BPA GAAP (\$2,39) fue **superior** al BPA non-GAAP (\$1,87), un patrón contrario al habitual en la mayoría de empresas tecnológicas (donde la SBC hace que el GAAP sea inferior). La razón es que NVIDIA registró ganancias netas de \$15.900 M en inversiones de equity (principalmente xAI/SpaceX e Intel), que se incluyen en el resultado GAAP pero se excluyen del non-GAAP por considerarse no recurrentes. El efecto de estas ganancias en inversiones superó ampliamente el impacto de la SBC, invirtiendo la relación habitual GAAP/non-GAAP. En Q2 FY2027, CNBC reportó una ganancia similar de ~\$7.800 M en inversiones

de equity, lo que previsiblemente mantiene esta dinámica.

SBC como porcentaje de ingresos: Aislando el efecto de la SBC (sin las ganancias de inversiones), la compensación basada en acciones de NVIDIA se ha mantenido en torno al 2-3% de ingresos en los últimos trimestres, un nivel comparable al de otras empresas de semiconductores pero inferior al de empresas de software SaaS (que frecuentemente superan el 15-20% de SBC/ingresos).

Dilución acumulada: NVIDIA ha compensado parcialmente la dilución por SBC mediante su programa de recompras. En el primer semestre de FY2026, la empresa devolvió \$24.300 M a accionistas en recompras y dividendos. No obstante, la dilución neta debe monitorizarse trimestre a trimestre, especialmente si el precio de la acción se estanca mientras la SBC continúa.

Nota importante GAAP vs. Non-GAAP: NVIDIA modificó su metodología de cálculo del BPA non-GAAP a partir de FY2027, lo que complica la comparación directa con trimestres anteriores. Adicionalmente, las ganancias en inversiones de equity (excluidas del non-GAAP) son inherentemente volátiles y no deben extrapolarse como componente recurrente del BPA GAAP. Todas las comparaciones interanuales deben interpretarse con estas salvedades. (Fuentes: NVIDIA Form 8-K Q1 FY2027; IG International, agosto 2026; CNBC, 26 de agosto de 2026.)

7.7 Valoración Relativa y Escenarios

A cierre del 26 de agosto de 2026 (previo a la publicación de resultados), NVIDIA cotizaba a ~\$210 por acción con una capitalización bursátil de ~\$5,16 T. Tras la publicación de resultados, Kiplinger reportó una caída del ~1,3% en after-hours. Los múltiplos de valoración principales (calculados sobre el precio de cierre pre-earnings) son:

Múltiplo	Valor Actual	Contexto
Forward P/E (FY2027e)	~23,5x	Consenso BPA FY2027e ~\$8,93
P/E FY2027 (consenso)	~17x	Rango consenso: 14x-19x (S&P; Global)
Precio objetivo consenso	\$305 (media)	Upside implícito ~44% (61 analistas, S&P; Global)

Escenarios de Valoración

Escenario Bull (BPA FY2028e: \$12-\$14): Supone que el CAPEX de hiperescaladores se mantiene en aceleración, la transición a Vera Rubin se ejecuta sin fricciones, NVIDIA captura una proporción creciente del gasto en IA, y los márgenes brutos se sostienen en el rango 74-76%. Implicaría un precio objetivo en el rango de \$300-\$350 a un P/E de 25x sobre BPA FY2028e. El upside es de ~43-67%.

Escenario Base (BPA FY2028e: \$10-\$12): Supone crecimiento de ingresos del 50-70% en FY2028, moderación gradual del ritmo de CAPEX de hiperescaladores, competencia creciente de AMD y chips internos, y márgenes brutos en el rango 72-75%. Implicaría un precio objetivo en el rango de \$220-\$280 a un P/E de 22x. Upside limitado del 5-33%.

Escenario Bear (BPA FY2028e: \$7-\$9): Supone una desaceleración significativa del CAPEX de hiperescaladores (el "AI winter" parcial), compresión de márgenes por competencia, pérdida de cuota ante chips internos, y endurecimiento regulatorio. Implicaría un precio objetivo en el rango de \$140-\$180 a un P/E de 20x. Downside del 14-33%.

Los escenarios sugieren una **asimetría ligeramente positiva** en el bull case, pero con riesgo de downside material si la tesis de inversión falla. La principal fuente de incertidumbre no es el trimestre reportado, sino la sostenibilidad del ciclo de CAPEX de IA a 18-36 meses vista.

Fuentes Consultadas

- NVIDIA 10-K FY2026, SEC, febrero 2026.
- NVIDIA Form 8-K (Q1 FY2027 y Q2 FY2027), SEC.
- S&P; Global Market Intelligence, Nvidia Earnings Preview, agosto 2026.
- MarketBeat, NVIDIA Q2 2027 Data, agosto 2026.

— *Investing.com, NVIDIA data, agosto 2026.*

— *IG International, NVIDIA Q2 FY2027 Preview, agosto 2026.*

8. Capital Allocation

NVIDIA ha reformulado su política de asignación de capital en FY2027, comprometiéndose a retornar aproximadamente el 50% de su FCF a accionistas. Las principales palancas de capital allocation son:

8.1 Recompra de Acciones

En mayo de 2026, NVIDIA anunció una autorización de recompra adicional de \$80.000 M, sumándose a la autorización previa de \$60.000 M (agosto 2025). En el primer semestre de FY2026, la empresa devolvió \$24.300 M en recompras y dividendos. La escala de las recompras refleja tanto la generación de caja como la intención de contrarrestar la dilución por SBC. No obstante, la ejecución efectiva de las recompras depende de las condiciones de mercado y del precio de la acción, y una autorización no es equivalente a un compromiso firme de ejecución.

8.2 Dividendos

En mayo de 2026, NVIDIA incrementó su dividendo trimestral de \$0,01 a \$0,25 por acción (un aumento de 25x). El dividendo anualizado de \$1,00/acción representa una rentabilidad por dividendo del ~0,5% al precio actual (~\$210), muy por debajo del rendimiento medio del S&P; 500 (~1,1%). En FY2026, NVIDIA pagó ~\$974 M en dividendos. El payout ratio es bajo, lo que deja margen para futuros incrementos.

8.3 M&A; e Inversiones Estratégicas

Las inversiones recientes más relevantes incluyen: (a) inversión de \$10.000 M en xAI (antes de su fusión con SpaceX), que resultó en una participación en SpaceX valorada en ~\$21.000 M tras la IPO de SpaceX en junio 2026 (fuente: CNBC, 26 de agosto de 2026), generando ~\$11.000 M de plusvalía; en Q2 FY2027, NVIDIA registró ~\$7.800 M en ganancias de inversiones de equity (fuente: CNBC); (b) acuerdo de \$6.000 M para licencias de modelos de IA de Poolside, junto con una inversión de equity de \$1.000 M a una valoración de \$12.000 M (fuente: Bloomberg, agosto 2026); (c) arreglo de \$500.000 M de capital privado con instituciones financieras, utilizando GPUs NVIDIA como colateral para facilitar la financiación de centros de datos (fuente: Kiplinger, agosto 2026).

Estas inversiones reflejan una estrategia de **inversión en el ecosistema** más que de integración operativa. El retorno sobre capital invertido en estas operaciones ha sido excepcional en el caso de xAI/SpaceX, pero plantea preguntas sobre la circularidad del modelo: NVIDIA invierte en empresas que luego utilizan esos fondos para comprar GPUs NVIDIA. Si bien esta dinámica genera un flywheel positivo, el riesgo es que parte de la demanda esté financiada por el propio proveedor, lo que podría inflar artificialmente los ingresos actuales.

8.4 Reinversión Orgánica

I+D (componente principal de los gastos operativos) se sitúa en ~\$8.000-8.300 M/trimestre (non-GAAP), equivalente al ~9% de ingresos. El CAPEX propiamente dicho es bajo (2-4% de ingresos), pero los compromisos de compra a largo plazo (\$145.000 M) funcionan como un cuasi-CAPEX que asegura capacidad de producción futura.

Evaluación de eficiencia del capital allocation: Dado un ROIC que supera ampliamente el WACC y una trayectoria de crecimiento de ingresos del +65-106% anual, la asignación de capital de NVIDIA ha generado valor de forma demostrable. La cuestión abierta es si las inversiones en el ecosistema (xAI, Poolside, financiación de neoclouds) generan demanda orgánica genuina o demanda financiada artificialmente.

Fuentes Consultadas

— NVIDIA Form 8-K (Q1 FY2027), SEC, mayo 2026.

- *NVIDIA 10-K FY2026, SEC, febrero 2026.*
- *CNBC, Nvidia earnings live updates, agosto 2026.*
- *Kiplinger, Nvidia Earnings Commentary, agosto 2026.*
- *Bloomberg, Nvidia Poolside deal, agosto 2026.*

9. Unit Economics

Esta sección se aplica exclusivamente a empresas que operan bajo modelos SaaS, de suscripción o plataforma tecnológica donde las métricas de unit economics (CAC, LTV, NRR, Rule of 40, churn) son relevantes para evaluar la sostenibilidad del crecimiento.

NVIDIA opera bajo un modelo de venta de hardware (semiconductores y sistemas) con un componente de software asociado (CUDA, licencias de software empresarial), pero **no es una empresa SaaS ni opera un modelo de suscripción** en su negocio principal. Por tanto, las métricas estándar de unit economics no son directamente aplicables y esta sección se omite para evitar aplicar un marco analítico inadecuado.

No obstante, cabe señalar que NVIDIA ha comenzado a desarrollar una oferta de software como servicio (NVIDIA AI Enterprise, DGX Cloud) que podría evolucionar hacia un modelo parcialmente recurrente en el futuro. Si esta línea de negocio alcanza materialidad, sería pertinente incorporar métricas de unit economics en análisis posteriores.

10. Mapa de Riesgos Jerarquizados

A continuación se presenta una matriz de riesgos clasificada por categoría, probabilidad, impacto, horizonte temporal, mecanismos de mitigación y señales tempranas de materialización.

Riesgo	Cat.	Prob.	Impacto	Horizonte	Mitigación
Desaceleración CAPEX hiperescaladores	Macro	Media	Muy Alto	12-24m	Diversificación ACIE, edge computing
Chips internos hiperescaladores (TPU, Trainium)	Compet.	Alta	Alto	12-36m	Innovación cadencia anual, full-stack
Endurecimiento restricciones exportación China	Regul.	Media	Alto	0-12m	Guía excluye China; diversificación geográfica
Riesgo geopolítico TSMC (Taiwán)	Geop.	Baja	Muy Alto	12-60m	TSMC Arizona; explorar Samsung/Intel
Competencia AMD MI400 + ROCm madurez	Compet.	Media-Alta	Medio	12-24m	Mantener ventaja CUDA; cadencia innovación
Circularidad financiera (inversión en clientes)	Estruct.	Media	Medio	6-18m	Transparencia en reporting; diversificación
Coste HBM y presión sobre márgenes	Estruct.	Alta	Medio	0-12m	Acuerdos precio largo plazo; pricing power
Regulación antimonopolio	Regul.	Baja-Media	Alto	24-48m	Fomento competencia via open-source
Riesgo persona clave (Jensen Huang)	Estruct.	Baja	Alto	Indetermin.	Plan de sucesión (no público)
Resistencia comunitaria a centros de datos	Macro	Media	Bajo-Medio	12-36m	Eficiencia energética; ubicaciones alternativas

Señales Tempranas de Materialización

- **Desaceleración CAPEX:** Revisiones a la baja en las guías de CAPEX de Microsoft, Google, Amazon o Meta durante sus earnings calls trimestrales.
- **Chips internos:** Anuncios de expansión de capacidad de TPU/Trainium con métricas de TCO competitivas vs. NVIDIA.
- **China:** Nuevas Executive Orders o regulaciones del BIS ampliando las restricciones a categorías adicionales de chips.
- **Márgenes:** Caída del margen bruto non-GAAP por debajo del 73% durante dos trimestres consecutivos.
- **Circularidad:** Incremento de impagos o reestructuraciones entre neoclouds financiados por NVIDIA o su ecosistema.

Fuentes Consultadas

- Análisis propio basado en fuentes de secciones anteriores.
- NVIDIA 10-K FY2026, SEC, febrero 2026.
- CNBC, Nvidia Earnings Live Updates, agosto 2026.
- S&P; Global Market Intelligence, agosto 2026.

11. Conclusión Final

NVIDIA ha publicado resultados del Q2 FY2027 que superan las expectativas de consenso tanto en ingresos (\$96.220 M vs. \$92.170 M, +4,4%) como en BPA ajustado (\$2,22 vs. \$2,10, +5,7%). Los ingresos se han duplicado respecto al mismo trimestre del año anterior (\$46.700 M), y la empresa ha superado su propia guía de ingresos por decimocuarto trimestre consecutivo. Estos resultados confirman que la demanda de infraestructura de IA sigue en expansión a agosto de 2026.

No obstante, varios factores exigen cautela analítica. En primer lugar, el margen de beat sobre la guía propia se ha comprimido desde +22,8% (Q2 FY2024) hasta +5,7% (Q2 FY2027), lo que sugiere que la capacidad de management para bajo-prometer y sobre-entregar se está reduciendo a medida que la base de ingresos crece. En segundo lugar, la acción ha caído tras las últimas cuatro publicaciones de resultados consecutivas, a pesar de superar estimaciones en cada una de ellas, lo que indica que el mercado ya descuenta beats moderados y exige un catalizador adicional (típicamente, una guía de Q3 significativamente por encima del consenso de ~\$104.200 M).

Situación Competitiva

NVIDIA mantiene una posición dominante en el mercado de GPUs de IA (cuota estimada >80%), respaldada por un ecosistema de software (CUDA) maduro, una cadencia de innovación anual, y una plataforma full-stack que integra GPU, CPU, networking y software. La brecha competitiva con AMD se ha estrechado en rendimiento de hardware pero sigue siendo amplia en ecosistema de software. Los chips internos de los hiperescaladores representan el riesgo competitivo más relevante a medio plazo, aunque hasta la fecha no han impedido que NVIDIA duplique ingresos interanualmente.

Perspectivas Futuras

La guía de NVIDIA para el Q3 FY2027 (\$108.000 M $\pm$ 2%) superó el consenso de analistas (\$104.200 M) en ~\$3.800 M, proporcionando un catalizador positivo que confirma la continuidad de la aceleración de la demanda a corto plazo. Las perspectivas a 12-18 meses están condicionadas por: (a) la sostenibilidad del CAPEX de hiperescaladores (~\$745.000 M colectivos en 2026), que hasta la fecha sigue acelerando; (b) la ejecución de la transición Blackwell $\rightarrow$ Vera Rubin sin generar un "air pocket" de demanda; y (c) la materialización de la guía del Q3 en los resultados efectivos. El inicio de envíos de producción de Vera Rubin en Q3 FY2027, confirmado por CFO Colette Kress en mayo de 2026, representa el próximo hito de ejecución. Si la guía se cumple, los ingresos del Q3 implicarían un crecimiento interanual del ~90% (vs. \$57.000 M en Q3 FY2026) y secuencial del ~12%, sosteniendo el ritmo de aceleración.

Cómo Podría Fallar la Tesis

La tesis de inversión en NVIDIA asume que: (1) el ciclo de gasto en infraestructura de IA se mantiene o acelera durante 2-3 años adicionales; (2) NVIDIA retiene cuota de mercado dominante frente a alternativas; (3) los márgenes se mantienen en el rango mid-70s. Si cualquiera de estos supuestos falla, el impacto sería significativo:

- **Fallo 1 — Desaceleración del ciclo de IA:** Si los hiperescaladores concluyen que el ROI de las inversiones en IA es insuficiente y recortan CAPEX, los ingresos de NVIDIA podrían estancarse o caer, generando una contracción múltiple severa dado que las valoraciones actuales descuentan crecimiento sostenido.
- **Fallo 2 — Pérdida de cuota:** Si AMD, Google o Amazon logran ofrecer alternativas con TCO competitivo y ecosistema de software suficiente, NVIDIA podría perder cuota marginal que se amplificara con el tiempo.
- **Fallo 3 — Compresión de márgenes:** Si los costes de memoria HBM siguen subiendo y la competencia impide trasladarlos a precios, los márgenes brutos podrían caer por debajo del 70%,

afectando significativamente al BPA.

- **Riesgo de circularidad:** Si las inversiones de NVIDIA en el ecosistema de IA (xAI, neoclouds, Poolside) resultan ser la fuente primaria de financiación de la demanda de sus propios chips, una contracción del capital disponible para startups de IA podría generar un efecto dominó sobre los ingresos.

Evaluación Global

NVIDIA es la empresa más expuesta al ciclo de inversión en infraestructura de IA, tanto al alza como a la baja. Los resultados del Q2 FY2027 confirman que la demanda sigue siendo robusta, con ingresos que duplican el año anterior y márgenes que se mantienen en niveles elevados. La empresa genera un FCF masivo, dispone de un balance sólido, y opera con ventajas competitivas que, si bien no son permanentes, son difíciles de replicar a medio plazo.

Sin embargo, la valoración actual (\$5,16 T de capitalización) incorpora expectativas de crecimiento sostenido a tasas que históricamente han sido excepcionales. El riesgo principal no es un trimestre débil puntual, sino un cambio estructural en la dinámica de inversión en IA. Los inversores deben evaluar su posición no en función de los resultados pasados (que son inequívocamente positivos), sino en función de la probabilidad ponderada de los escenarios futuros, donde el rango de resultados es amplio.

Este análisis no constituye una recomendación de inversión. Su propósito es proporcionar un marco analítico informado para la toma de decisiones individuales. Las cifras del Q2 FY2027 están basadas en datos preliminares publicados tras el cierre de mercado del 26 de agosto de 2026 y están sujetas a revisión cuando se publique el formulario 10-Q correspondiente.

Fuentes Consultadas

- NVIDIA Form 8-K (Q2 FY2027), SEC, 26 de agosto de 2026.
- CNBC, Nvidia Earnings Live Updates Q2 2027, 26 de agosto de 2026.
- NVIDIA Earnings Call Q1 FY2027, transcripción, 20 de mayo de 2026.
- S&P; Global Market Intelligence, Nvidia Earnings Preview, agosto 2026.
- LSEG Consensus Estimates, agosto 2026.
- Kiplinger, Nvidia Earnings Commentary, agosto 2026.
- Motley Fool, Nvidia Earnings History, agosto 2026.
- REX Shares, NVIDIA Earnings Q2 FY27, agosto 2026.

Aviso de Limitación de Información

El presente informe ha sido elaborado a partir de datos públicos disponibles a 26 de agosto de 2026. Las siguientes limitaciones deben tenerse en cuenta:

- Los resultados del Q2 FY2027 son datos preliminares del press release (Form 8-K). El desglose completo por segmento, el balance, el estado de flujos de caja y las notas a los estados financieros no estarán disponibles hasta la publicación del 10-Q (previsiblemente en septiembre de 2026).
- La guía del Q3 FY2027, que constituye el catalizador principal para la reacción del mercado, se encuentra en proceso de publicación al momento de redacción de este informe y podría no estar completamente reflejada.
- Las cifras de WACC, ROIC detallado y desglose de FCF por componentes requieren datos del 10-Q que aún no se han publicado.
- Los datos ESG corresponden al informe de sostenibilidad FY2026 y al 10-K FY2026 y podrían no reflejar cambios recientes.
- Las estimaciones de cuota de mercado (>80% en GPUs de IA) son estimaciones de analistas y no cifras oficiales publicadas por NVIDIA.
- El impacto de las inversiones cruzadas de NVIDIA en la demanda de sus propios productos no es cuantificable con precisión a partir de la información pública disponible.

Declaración Legal

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

El autor declara que, a la fecha de publicación de este informe (26 de agosto de 2026), **no mantiene posiciones abiertas (largas ni cortas) en acciones de NVIDIA Corporation (NVDA)** ni en instrumentos derivados sobre las mismas. El autor no ha recibido compensación, directa o indirecta, de NVIDIA Corporation ni de ninguna entidad relacionada con la empresa analizada por la elaboración de este informe.

Este informe cumple con los principios de transparencia del Reglamento (UE) 596/2014 sobre Abuso de Mercado (MAR). Toda la información utilizada procede de fuentes públicas que se consideran fiables, pero el autor no garantiza su exactitud, integridad o actualidad. Los errores de transcripción o cálculo, si los hubiera, son responsabilidad exclusiva del autor.

Las rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras. Invertir en renta variable implica riesgos, incluida la pérdida total del capital invertido. Antes de tomar cualquier decisión de inversión, consulte a un asesor financiero cualificado que conozca su situación personal.

Bibliografía Consolidada

1. NVIDIA Corporation, Form 8-K (Q2 FY2027, trimestre finalizado 26 julio 2026), SEC EDGAR, publicado 26 de agosto de 2026.
2. NVIDIA Corporation, Form 8-K (Q1 FY2027), SEC EDGAR, publicado 20 de mayo de 2026.
3. NVIDIA Corporation, 10-K FY2026 (ejercicio finalizado enero 2026), SEC EDGAR, publicado febrero 2026.
4. NVIDIA Corporation, Form 8-K (Q2 FY2026), SEC EDGAR, publicado 27 de agosto de 2025.
5. NVIDIA Corporation, Form 8-K (Q4 FY2026), SEC EDGAR, publicado 25 de febrero de 2026.
6. NVIDIA Newsroom, Financial Results Q1 FY2027, nvidianews.nvidia.com, 20 de mayo de 2026.
7. NVIDIA Sustainability Report FY2026, nvidia.com, publicado junio 2026.

8. CNBC, 'Nvidia Earnings Live Updates: Q2 results', [cnbc.com](https://www.cnbc.com), 26 de agosto de 2026.
9. Kiplinger, 'Nvidia Earnings: Live Updates August 2026', [kiplinger.com](https://www.kiplinger.com), 25-26 de agosto de 2026.
10. S&P; Global Market Intelligence, 'Nvidia Earnings Preview Q2 2027', [spglobal.com](https://www.spglobal.com), agosto 2026.
11. Visible Alpha Consensus Estimates vía Investopedia, consultado agosto 2026.
12. LSEG Consensus Estimates, agosto 2026.
13. REX Shares, 'NVIDIA Earnings Q2 FY27: Revenue, Data Center, AI Capex', [rexshares.com](https://www.rexshares.com), agosto 2026.
14. Hudson Labs, 'Nvidia Q2 2027 Earnings Preview', [hudson-labs.com](https://www.hudson-labs.com), agosto 2026.
15. IG International, 'NVIDIA Q2 FY2027 Earnings Preview', [ig.com](https://www.ig.com), agosto 2026.
16. Motley Fool, 'Nvidia Earnings on August 26: History', [fool.com](https://www.fool.com), agosto 2026.
17. FMI, World Economic Outlook, abril 2026.
18. Financial Times, CAPEX hiperescaladores, agosto 2026.
19. IEA, World Energy Outlook, 2025.
20. Bloomberg, 'Nvidia Poolside \$6 billion deal', agosto 2026.
21. MarketBeat, 'NVIDIA Q2 2027 Earnings Report', [marketbeat.com](https://www.marketbeat.com), agosto 2026.
22. Investing.com, 'How to read Nvidia Q2 FY2027 earnings', agosto 2026.
23. AMD Corporation, 10-K FY2025, SEC EDGAR.
24. EU AI Act (Reglamento UE 2024/1689).

Anexo A — Registro de Correcciones (Segunda Edición)

La presente Segunda Edición (Corregida) incorpora las correcciones identificadas en la revisión editorial independiente del 26 de agosto de 2026. A continuación se documenta cada corrección aplicada, su clasificación de gravedad, la sección afectada y la resolución adoptada.

Código	Gravedad	Sección	Descripción	Resolución
II-1	Importante	7.6	Atribución errónea de la diferencia BPA GAAP/non-GAAP a la SBC. En Q1-Q2 FY2027, las ganancias en inversiones de equity (\$15.900 M y \$7.800 M respectivamente) son el factor dominante, no la SBC.	Sección 7.6 reformulada integralmente. Se distinguen conceptualmente la SBC y las ganancias de equity. Se explica que el BPA GAAP > non-GAAP en trimestres recientes por efecto de inversiones.
OM-2	Menor	1	Ambos beats (~5,7%) no diferenciados: beat de ingresos vs. guía propia y beat de BPA vs. consenso son cálculos distintos con coincidencia numérica.	Texto reformulado para distinguir explícitamente ambos porcentajes y sus bases de cálculo.
OM-3	Menor	1, 11	Guía Q3 FY2027 no incluida (\$108.000 M ± 2%, significativamente por encima del consenso de \$104.200 M).	Incorporada en Sección 1 (nuevo párrafo) y en Sección 11 (Perspectivas Futuras).
OM-4	Menor	1	Data Center Q2 FY2027 no desglosado (\$89.000 M, +117% YoY, vs. consenso \$86.330 M).	Incorporado en Sección 1 con nuevo párrafo de desglose y fuente CNBC.
OM-5	Menor	7.4	FCF FY2026 citado como "estimado" sin referencia específica al filing.	Aclarada la fuente (10-K FY2026) y la naturaleza aproximada de la cifra.
OM-6	Menor	1, 7.7	Capitalización bursátil (\$5,16 T) sin contexto temporal preciso.	Anclada como "a cierre del 26 de agosto de 2026, previo a publicación de resultados". Añadida nota de caída del ~1,3% en after-hours.
OM-8	Menor	5.2	Márgenes brutos de AMD e Intel en tabla comparativa sin especificar base (GAAP/non-GAAP) ni período.	Tabla actualizada: se especifica "non-GAAP" y período de referencia para cada competidor.
OM-9	Menor	5.4, 8.3	Importes de inversión en xAI/SpaceX y plusvalía sin fuente específica.	Añadidas fuentes específicas (CNBC, Bloomberg) en ambas secciones.

Observaciones sin corrección requerida: OM-1 (consenso de analistas: la cifra del informe coincide con CNBC/LSEG) y OM-7 (sección de Unit Economics: reconocimiento de buena práctica editorial) no requieren cambios y se mantienen sin modificación.

Puntuación de la revisión editorial: 8,3/10 (media de rigor metodológico 8,0; calidad de fuentes 8,5; claridad expositiva 8,5; consistencia argumental 8,5; preparación para publicación 8,0). Veredicto: Aprobado con Cambios Menores.

— Fin del informe —