

Análisis integral del desempeño financiero de Tesla Inc.

Astrid Fernanda Castro Morcillo

Iván Alexis Soto Barona

María Felisa Hilamo Mestizo

Sandra Patricia Méndez Guerrero

Vanessa Lozano Murillo

Asesor

John Cesar Morales

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Contaduría Pública

2025

Agradecimientos

Agradecemos en primer lugar a Dios, por concedernos la sabiduría, la salud y la fortaleza necesarias para culminar con éxito este proceso académico. Su guía y su luz han sido fundamentales en cada paso de este camino.

Expresamos nuestra profunda gratitud a nuestras familias, por su amor incondicional, su apoyo constante, su paciencia infinita y por ser el motor que nos impulsa a seguir luchando por nuestros sueños. Sin su compañía, comprensión y sacrificios, este logro no habría sido posible.

A nuestro tutor, John Cesar Morales, le extendemos un especial agradecimiento por su acompañamiento cercano, su compromiso con nuestra formación y su disposición para orientarnos con claridad, exigencia y respeto. Su guía académica ha sido clave para el desarrollo y la consolidación de este trabajo.

A la Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD, agradecemos por brindarnos la oportunidad de acceder a una educación flexible, inclusiva y de alta calidad. Este proceso formativo nos ha permitido crecer no solo como profesionales, sino también como seres humanos críticos, éticos y comprometidos con la transformación social.

Finalmente, a todos quienes, de manera directa o indirecta, nos acompañaron en este camino académico, gracias por su apoyo, sus palabras de aliento, sus consejos y su confianza.

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo con especial gratitud a nuestras familias, por su apoyo incondicional, por creer en nosotros incluso en los momentos más difíciles, por su paciencia, su amor constante y por motivarnos a seguir adelante. Su comprensión y respaldo han sido esenciales para alcanzar este logro.

A nuestro tutor, John Cesar Morales, extendemos nuestro más sincero agradecimiento por su acompañamiento, por compartir su conocimiento con generosidad y por orientarnos con responsabilidad y compromiso durante el desarrollo de este proyecto. Su guía fue clave para nuestra formación.

También queremos dedicar este trabajo a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD, por brindarnos una educación de calidad, por abrirnos las puertas al aprendizaje flexible, integral y accesible, y por permitirnos crecer como profesionales con sentido crítico, ético y social.

Resumen

Este trabajo presenta un análisis financiero integral de la compañía Tesla Inc., durante el periodo 2021–2024, con el objetivo de evaluar su desempeño en términos de rentabilidad, liquidez, apalancamiento y creación de valor económico. La investigación parte del contexto macroeconómico actual, caracterizado por tensiones comerciales, inflación global y la intensificación de la competencia, especialmente por parte de fabricantes como BYD en Asia y Volkswagen en Europa. En este entorno desafiante, Tesla ha enfrentado una pérdida de participación de mercado, caída en sus ventas y presiones financieras derivadas del incremento de costos operativos y arancelarios, así como de factores reputacionales relacionados con la figura de su CEO, Elon Musk.

A través del análisis de indicadores clave como el ROCE, el EVA, el WACC, y los ratios de liquidez y endeudamiento, se concluye que, aunque la empresa presenta una estructura sólida y un crecimiento en sus activos, no ha logrado generar un valor económico agregado positivo, lo que pone en entredicho la sostenibilidad de su modelo financiero a largo plazo. La razón corriente y la prueba ácida muestran una mejora moderada en su liquidez, mientras que el endeudamiento ha disminuido, favoreciendo su perfil crediticio. Sin embargo, su rentabilidad operativa se ha deteriorado progresivamente.

Adicionalmente, se lleva a cabo una comparación con empresas competidoras como BYD y General Motors, destacando diferencias en estrategias financieras, niveles de deuda y desempeño en el mercado global. Finalmente, se proponen acciones estratégicas orientadas a mejorar la eficiencia operativa, reducir el costo del capital, fortalecer la confianza de los inversionistas y reposicionar la marca en mercados clave.

Este estudio no solo permite entender la dinámica financiera de Tesla Inc., sino que ofrece herramientas analíticas aplicables a empresas nacionales, fomentando una gestión estratégica basada en datos reales, orientada a la sostenibilidad, la innovación y la toma de decisiones informadas.

Palabras clave: Valor económico agregado-, Costo Promedio Ponderado de Capital-EVA, WACC, rentabilidad, estrategia empresarial, sostenibilidad.

Abstract

This paper presents a comprehensive financial analysis of Tesla Inc. during the period 2021–2024, with the aim of evaluating its performance in terms of profitability, liquidity, leverage, and economic value creation. The research is based on the current macroeconomic context, marked by trade tensions, global inflation, and increasing competition—particularly from companies like BYD in Asia and Volkswagen in Europe. In this challenging environment, Tesla has faced a loss of market share, declining sales, and financial pressure resulting from rising operational and tariff-related costs, as well as reputational risks linked to its CEO, Elon Musk.

Through the analysis of key indicators such as ROCE, EVA, WACC, and liquidity and debt ratios, the study concludes that although the company shows solid structural growth and an increase in assets, it has failed to generate positive economic value added. This raises concerns about the long-term sustainability of its financial model. The current ratio and acid-test ratio reflect moderate improvements in liquidity, and the reduced debt ratio enhances its credit profile. However, its operational profitability has shown a downward trend.

Furthermore, a comparison is made with competitors such as BYD and General Motors, highlighting differences in financial strategies, debt levels, and global market performance. Finally, strategic actions are proposed to improve operational efficiency, lower capital costs, strengthen investor confidence, and reposition the brand in key markets.

This study not only provides a deep understanding of Tesla Inc.'s financial dynamics but also offers analytical tools applicable to national companies, promoting strategic management based on real data, focused on sustainability, innovation, and informed decision-making.

Keywords: Economic Value Added (EVA), Weighted Average Cost of Capital (WACC), profitability, business strategy, sustainability.

Tabla de Contenido

Introducción	17
Descripción del Problema	19
Planteamiento del Problema.....	22
Pregunta de investigación	22
Justificación.....	23
Objetivos	24
Objetivo General.....	24
Objetivos Específicos	24
Marco Conceptual	25
Historia de Tesla, Inc.: de Visión Sostenible a Disrupción Global (2003–2025).....	25
Consolidación y Primeros Éxitos (2009–2015)	26
Expansión al Mercado Masivo y Energía (2016–2020).....	26
Madurez Empresarial y Nuevos Modelos (2020–2023)	27
Tesla En 2025: Innovación, Desafíos Y Diversificación	27
Estructura Organizacional.....	28
Direcciones y Departamentos de Tesla.....	28
Entorno Macroeconómico	31
Tesla Inc.: Reducción de Participación de Mercado ante la Expansión de Competidores	34

Panorama Actual del Sector.....	36
Analisis Estrategico.....	40
Elon Musk y su Impacto Estratégico	40
Plataforma Estratégica	40
Estrategia Competitiva.....	41
Principales Competidores	42
Perfil de Competitividad Interna	42
Rivalidad entre Competidores Existentes (Alta).....	43
Poder de Negociación de los Compradores (Alto).....	43
Amenaza de Productos Sustitutos (Alta)	44
Análisis FODA	44
Matriz de Estrategia Actual	45
FO (Fortalezas - Oportunidades).....	45
Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de sus Activos	46
Analisis de la Posición de Liquidez de la Empresa.....	47
Razón Corriente	47
Prueba Acida.....	48
Capital de Trabajo.....	48
Indicadores Financieros.....	49
Indicadores de Rentabilidad.....	49
Indicadores de Liquidez.....	52
Indicador de Solvencia.....	54

Indicador de Endeudamiento	55
Arbol de Rentabilidad	56
Cálculo del Roce.....	57
Tabla 13	57
Costo del Patrimonio	58
WACC (Coste promedio ponderado de capital)	59
EVA (Valor Económico Agregado)	60
Avances Metodológicos del Proyecto	63
Discusión de los Resultados	63
Entorno Macroeconómico y Sectorial.....	64
Salud Financiera a través de Indicadores Financieros	65
Estructura Financiera y Apalancamiento	65
Impacto Estratégico y Reputacional.....	66
Necesidad de Reestructuración Estratégica.....	66
Recomendaciones Para La Gestión Financiera.....	66
Tipología de Clientes de Tesla Inc	68
Innovadores Tecnológicos	68
Consumidores Ecológicos.....	68
Usuarios Premium o de Lujo	68
Inversionistas y Fans de la Marca.....	69
Clientes Corporativos y Gubernamentales.....	69
Cálculo del Roce.....	69

Comparación con el WACC	71
Implicaciones estratégicas.....	71
Análisis de Sensibilidad 1%	72
Costo del Patrimonio	74
Comparación Tesla Inc.....	77
Relación Deuda – Capital Tesla Inc	77
Relación Deuda – Capital BYD.....	77
Relación Deuda – Capital General Motors	77
Implicaciones.....	79
Calificaciones Crediticias	79
Tesla Inc.....	80
BYD.....	81
General Motors	81
Grado de Apalancamiento Operativo (GAO).....	81
Grado de Aplacamiento Financiero (GAF).....	81
Grado de Apalancamiento Total (GAT).....	82
Cobertura a Intereses	82
Relación Deuda-Capital (Debt-to-Equity Ratio) de Tesla Inc.....	83
Principales accionistas de Tesla Inc.....	84
Variación del precio de la acción de Tesla Inc	85
Nuevos Aportantes de Capital.....	88
Perspectivas de Crecimiento de las Operaciones	89

Riesgos a Considerar	90
Primera salida a Bolsa de TESLA	90
Estructura Financiera, Relación Deuda - Capital De Tesla Inc	93
Conclusiones	95
Recomendación Final del Documento	97
Limitaciones del proyecto	99
Futuras Líneas de Análisis	101
Estudio de sostenibilidad e impacto ambiental de Tesla	101
Evaluación del riesgo financiero a través de herramientas avanzadas	101
Palabras clave técnicas	103
Referencias Bibliográficas.....	105
Apéndices	110

Listas de Tablas

Tabla 1 <i>Composición de los Activos (Análisis Vertical) % 2024-2023</i>	46
Tabla 2 <i>Razon Corriente</i>	47
Tabla 3 <i>Prueba AciÚ</i>	48
Tabla 4 <i>Capital de Trabajo</i>	48
Tabla 5 <i>Margen Bruto de Rentabilidad año 2021 al 2024</i>	49
Tabla 6 <i>Margen Operacional año 2021 al 2024</i>	50
Tabla 7 <i>Margen Neto año 2021 al 2024</i>	51
Tabla 8 <i>Razón Circulante año 2021 al 2024</i>	52
Tabla 9 <i>Prueba de Liquidez o Prueba Acida año 2021 al 2024</i>	53
Tabla 10 <i>Rotación de Inventarios año 2021 al 2024</i>	54
Tabla 11 <i>Indicador de Solvencia año 2021 al 2024</i>	54
Tabla 12 <i>Indicador de Endeudamiento año 2021 al 2024</i>	55
Tabla 13 <i>Formula Calculo Roce</i>	57
Tabla 14 <i>Calculo Roce del año 2021 al 2024</i>	57
Tabla 15 <i>Formula Costo de Patrimonio</i>	58
Tabla 16 <i>Costo de Patrimonio Año 2021 al 2024</i>	58
Tabla 17 <i>Wacc Del Año 2021 al 2024</i>	59
Tabla 18 <i>Valor Económico Agregado EVA del Año 2021 al 2024</i>	60
Tabla 19 <i>Inductores de Valor Año 2021 al 2024</i>	69
Tabla 20 <i>Calculo Roce 2021 al 2024</i>	70
Tabla 21 <i>Calculo NNEP 2021 al 2024</i>	71
Tabla 22 <i>Análisis De Sensibilidad 1% RNOA 2021 al 2024</i>	72

Tabla 23 <i>Análisis De Sensibilidad 1% FLEV 2021 al 2024</i>	72
Tabla 24 <i>Análisis De Sensibilidad 1% NNEP 2021 al 2024</i>	73
Tabla 25 <i>Costo Del Patrimonio</i>	74
Tabla 26 <i>Cálculo Del Wacc Billones de Dolares</i>	75
Tabla 27 <i>Relación Deuda – Capital Tesla Inc</i>	77
Tabla 28 <i>Relación Deuda – Capital Byd</i>	77
Tabla 29 <i>Relación Deuda – Capital General Motors</i>	77
Tabla 30 <i>Calificaciones Crediticias</i>	79
Tabla 31 <i>Grado De Apalancamiento Operativo (GAO)</i>	81
Tabla 32 <i>Grado De Apalancamiento Financiero (GAF)</i>	81
Tabla 33 <i>Grado De Apalancamiento Total (GAT)</i>	82
Tabla 34 <i>Cobertura A Intereses (CI)</i>	82
Tabla 35 <i>Relación Deuda – Capital</i>	83
Tabla 36 <i>Principales Accionistas Tesla Inc</i>	84
Tabla 37 <i>Comportamiento De Las Acciones De Tesla Dic 2024 A Junio 2025</i>	86

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Arbol de Rentabilidad</i>	56
Figura 2 <i>Porcentaje de los accionistas</i>	85

Lista de Apéndices

Apéndice A <i>Link Enlace Árbol Rentabilidad (Diagrama De Flujo)</i>	110
Apéndice B <i>Link Presentación Canva</i>	110
Apéndice C <i>Estado de Resultados</i>	111
Apéndice D <i>Estado de Situación Financiera</i>	115
Apéndice E <i>Flujo de Efectivo</i>	120

Introducción

El presente trabajo tiene como propósito desarrollar un análisis integral del desempeño financiero de Tesla Inc., una de las compañías más innovadoras y disruptivas del siglo XXI en el ámbito de la movilidad eléctrica y la energía sustentable. En un entorno global caracterizado por profundas transformaciones tecnológicas, tensiones comerciales y una competencia cada vez más intensa, resulta indispensable comprender el comportamiento económico-financiero de las empresas líderes para identificar no solo su posicionamiento actual, sino también su proyección y sostenibilidad futura.

Tesla ha sido pionera en el diseño y producción de vehículos eléctricos de alto rendimiento, almacenamiento de energía y soluciones tecnológicas orientadas a reducir la dependencia de los combustibles fósiles. Sin embargo, en los últimos años ha enfrentado desafíos significativos como la pérdida de participación de mercado, el aumento en sus costos de operación, cuestionamientos reputacionales y un entorno macroeconómico adverso, especialmente por las políticas arancelarias entre Estados Unidos y China.

Este análisis parte del estudio del contexto macroeconómico y sectorial, continúa con la evaluación de indicadores clave de rentabilidad, liquidez, apalancamiento y valor económico agregado, y se complementa con comparaciones frente a competidores relevantes como BYD, General Motors y Volkswagen. A través del uso de herramientas financieras como el ROCE, EVA, WACC y árboles de rentabilidad, se busca determinar la salud financiera de Tesla, sus fortalezas y debilidades estratégicas, así como el impacto de sus decisiones gerenciales y operativas en su desempeño global.

La investigación se desarrolla bajo una mirada crítica y propositiva, lo que permite no solo diagnosticar el estado actual de la empresa, sino también sugerir líneas de acción que

contribuyan a mejorar su competitividad, rentabilidad y sostenibilidad. En este sentido, el trabajo no solo adquiere relevancia en el plano académico, sino también en el profesional, al ofrecer insumos aplicables al análisis financiero de empresas del sector real en Colombia y otros contextos internacionales.

Descripción del Problema

Desde el inicio de la compañía en 2003, la misión de Tesla ha sido acelerar la transición del mundo a la energía sustentable. Su primer producto, el automóvil deportivo Roadster, debutó en 2008, seguido por el sedán Model S, presentado en 2012 y el SUV Model X, lanzado en 2015. En 2017, Tesla comenzó la entrega de Model 3, un vehículo eléctrico dirigido a un mercado masivo. En 2019, la compañía presentó la Cybertruck (Tesla, 2025).

Tesla también fabrica tres productos para almacenamiento de energía: la batería doméstica Powerwall, la batería de escala comercial Powerpack y el Megapack. En 2016, Tesla se convirtió en la primera empresa de energía sustentable con integración vertical del mundo, gracias a la adquisición de SolarCity. Un año después, en 2017, lanzó el Solar Roof, un producto estéticamente atractivo y accesible para la generación de energía solar (Tesla, 2025).

Aunque opera en varios países del mundo, su casa matriz principal está ubicada en Austin Texas, Estados Unidos y su presencia se ha extendido a Asia – Pacífico, Europa y Oriente Medio (Tesla, 2025). En 2022, Tesla enfrentaba importantes desafíos, como la inflación en Estados Unidos y el aumento en los costos de materias primas, especialmente el litio, cuyo precio se incrementó hasta en un 80 %, lo que obligó a la empresa a tomar medidas que impactaron directamente a los consumidores, como el aumento en los precios de sus vehículos eléctricos (Zalubowski, 2022).

A estos factores se sumaban tensiones laborales derivadas de denuncias sobre condiciones de trabajo extremas en su gigafábricas en Shanghái, donde se reportaron jornadas de hasta 12 horas diarias, seis días a la semana, e incluso trabajadores durmiendo en el suelo durante los confinamientos por COVID-19 (Chan, 2022). En 2025, volvió a generar controversia al declarar que los empleados del Departamento de Eficiencia Gubernamental (DOGE), proyecto

vinculado a la administración federal de EE. UU., debían trabajar hasta 120 horas semanales, incluidos todos los fines de semana, sin derecho a teletrabajo ni a descanso remunerado, argumentando que “las personas que logran cosas extraordinarias no lo hacen trabajando en horas extensas (Castellanos, 2025).

Para 2025, la compañía continúa enfrentando presiones económicas, incluyendo el aumento en los costos de producción debido al recrudecimiento de la guerra comercial entre Estados Unidos y China y el impacto de los nuevos aranceles bilaterales (Castellanos, 2025). A estas dificultades se suman cuestionamientos sobre la confiabilidad de sus automóviles, relacionados con fallas en el software y errores en los sistemas de piloto automático, lo cual ha motivado investigaciones por parte de la Administración Nacional de Seguridad del Tráfico en las Carreteras de EE. UU (Spirlet, 2025).

Aunque Tesla ha sido líder en el mercado de vehículos eléctricos, actualmente enfrenta una creciente competencia por parte de fabricantes como Ford, GM, Volkswagen, y especialmente de la empresa china BYD. Esta última se consolidó como el mayor fabricante de automóviles eléctricos del mundo tras vender 4,27 millones de unidades en 2024, superando los 100.000 millones de dólares en ingresos. BYD ha superado a Tesla, que registró su primera caída anual de ventas en una década, con 1,79 millones de vehículos vendidos en el mismo año (Spirlet, 2025).

Actualmente, Tesla está incorporando en el sector energía renovable participando con productos como paneles solares, baterías de almacenamiento de energía doméstica e industriales. Sus clientes principales son consumidores particulares y empresas que fomentan la movilidad sostenible y reducir el impacto ambiental (contaminación del aire, menos ruido, mayor eficiencia de energía). Aunque los vehículos de TESLA tienen impacto positivo en cuanto al impacto

ambiental, también tienen un impacto negativo: sus baterías requieren la extracción de metales fundamentales como: litio, cobalto y níquel afectando la contaminación del agua, emisión de CO² al momento de la fabricación de sus baterías, degradación de la tierra, contaminación del aire al momento de la extracción, también puede ocasionar problemas sociales generando el desplazamiento de la comunidad y conflictos entre ellas por factores económicos y de tierras (Nichols, 2022).

Planteamiento del Problema

Aunque Tesla fue una de las empresas pioneras en el desarrollo de vehículos eléctricos en el siglo XXI, desde su fundación en 2003 ha enfrentado diversos desafíos, especialmente en los últimos años, debido al crecimiento y la fuerte competencia del fabricante chino BYD (Lara, 2024), esto ha llevado que la compañía disminuya sus costos bajando la calidad de sus vehículos, ocasionando problemas legales por la falta de credibilidad y confiabilidad en el software como Autopilot y Full Self-Driving, lo que originó una disminución en sus ventas (Marín, 2024). Adicionalmente, la participación en política de Elon Musk apoyando la candidatura de Donald Trump (Desmarais, 2025) y propuestas sobre la productividad laboral de jornadas de hasta 120 horas semanales (Lucas, 2025), tiene en el ojo del huracán a Tesla y le está ocasionando problemas financieros, preocupando a sus accionistas sobre la rentabilidad y estabilidad de la compañía.

Pregunta de investigación

¿Qué estrategias financieras debe utilizar la compañía Tesla para incrementar su credibilidad, sus ventas y posicionarse nuevamente como líder mundial en el mercado de vehículos eléctricos?

Justificación

Esta investigación surge ante el evidente desafío que enfrenta la compañía Tesla para mantener su liderazgo en un mercado de vehículos eléctricos cada vez más competitivo y saturado. En los últimos años, la empresa ha experimentado fluctuaciones en su credibilidad ante los consumidores y en la percepción de su posicionamiento, lo cual ha afectado directamente sus niveles de ventas y su imagen en el mercado global (Bloomberg, 2025).

Llevar a cabo este trabajo es importante porque permitirá identificar estrategias prácticas y realistas que respondan a sus problemáticas actuales, tales como la creciente competencia de fabricantes chinos y europeos, las críticas a su servicio al cliente y la presión por mantener la innovación tecnológica constante. Al analizar la situación desde un enfoque práctico, se podrán proponer acciones concretas orientadas a mejorar la confianza del consumidor, fortalecer su propuesta de valor y generar un impacto directo en las ventas.

Este trabajo aportará soluciones que pueden ser aplicadas por la empresa a corto y mediano plazo, tales como campañas de reposicionamiento de marca, ajustes en sus procesos de atención postventa, nuevas alianzas comerciales o diversificación de productos adaptados a distintos segmentos de mercado. Además, permitirá detectar buenas prácticas utilizadas por competidores y adaptar modelos exitosos a la realidad operativa de Tesla.

Para nosotros como estudiantes, esta investigación representa una oportunidad para aplicar herramientas reales de análisis estratégico y toma de decisiones, simular escenarios empresariales concretos y evaluar el impacto de propuestas reales dentro del contexto de una multinacional líder en innovación tecnológica. A su vez, fomenta el pensamiento crítico y la capacidad de plantear soluciones viables desde una perspectiva empresarial.

Objetivos

Objetivo General

Efectuar un análisis integral del desempeño financiero de Tesla Inc. durante el periodo 2021–2024 con el fin de evaluar su desempeño económico-financiero y su evolución en términos de rentabilidad, liquidez, eficiencia operativa y estructura de capital.

Objetivos Específicos

Analizar el entorno macroeconómico y sectorial en el cual la empresa desarrolla su actividad.

Aplicar diferentes indicadores financieros que permitan analizar la salud financiera de la empresa Tesla Inc.

Construir un árbol de rentabilidad teniendo en cuenta la rotación del activo, la Rentabilidad Operativa después de impuesto y el apalancamiento Financiero.

Marco Conceptual

Desde sus inicios, Tesla ha buscado ir mucho más allá de ser solo una marca de autos. Su propuesta combina movilidad eléctrica, energía renovable y tecnología avanzada, todo con la intención de contribuir a un futuro más limpio y sostenible. Más que competir con los fabricantes tradicionales, Tesla ha querido ofrecer una alternativa real a los vehículos de combustión, apostando por autos eléctricos potentes, con buena autonomía y diseño atractivo (Tesla, 2025).

Pero su apuesta no se queda en los autos. También ha impulsado soluciones energéticas como paneles solares, baterías domésticas y sistemas de almacenamiento para industrias, promoviendo así la autosuficiencia energética. A esto se suma una inversión constante en innovación, desde nuevas tecnologías en baterías hasta la conducción autónoma, todo con un propósito claro: reducir las emisiones contaminantes y acelerar el cambio hacia una forma de vida más respetuosa con el planeta (Tesla, 2025).

Historia de Tesla, Inc.: de Visión Sostenible a Disrupción Global (2003–2025)

La historia de Tesla comenzó en 2003, cuando Martin Eberhard y Marc Tarpenning decidieron apostar por una alternativa real frente a los vehículos de combustión, convencidos de que el futuro necesitaba un cambio hacia tecnologías más limpias. En parte esta idea surgió cuando General Motors decidió retirar del mercado su modelo eléctrico EV1, lo que dejó claro que aún había mucho por hacer en ese campo. Fue entonces cuando apareció Elon Musk, quien en 2004 se sumó al proyecto como inversor principal, aportando más de 30 millones de dólares y asumiendo un rol clave como presidente del consejo. Desde ese momento, Tesla tomó fuerza, con una visión clara: revolucionar el transporte tomando como inspiración a Nikola Tesla, un pionero en el desarrollo de la electricidad (Schreiber et al., 2025).

El primer gran paso llegó en 2008 con el lanzamiento del Tesla Roadster, un deportivo completamente eléctrico que sorprendió por su diseño, velocidad y una autonomía cercana a los 400 kilómetros, algo nunca visto hasta entonces. Aunque su precio lo hacía inaccesible para la mayoría, el Roadster cambió la percepción que muchos tenían sobre los autos eléctricos: demostró que no solo podían ser eficientes, sino también emocionantes y deseable (Schreiber et al., 2025).

Consolidación y Primeros Éxitos (2009–2015)

En 2010, Tesla dio un paso crucial al salir a bolsa, logrando recaudar 226 millones de dólares que le permitieron seguir creciendo. Con Elon Musk al frente como director ejecutivo, la compañía mantuvo su apuesta por los vehículos eléctricos de alto rendimiento, pero con la mirada puesta en llegar, eventualmente, al público masivo (Schreiber et al., 2025).

Dos años más tarde, en 2012, presentó el Model S, un sedán eléctrico de lujo que no tardó en ganarse elogios por su diseño sofisticado, su tecnología innovadora y su potencia. Luego, en 2015, llegó el Model X, un SUV espacioso con puertas traseras en forma de “alas de halcón” y capacidad para siete personas, que llamó la atención tanto por su estética como por su funcionalidad. Al mismo tiempo, Tesla comenzó a construir su propia red de Supercargadores, estaciones de carga rápida que ofrecían a sus clientes la posibilidad de recargar sus autos sin costo, facilitando así los viajes largos y reforzando su propuesta de movilidad sostenible (Schreiber et al., 2025).

Expansión al Mercado Masivo y Energía (2016–2020)

El lanzamiento del Model 3 en 2017 marcó un punto clave para Tesla: por fin ofrecía un auto eléctrico más accesible para el público general. Con un precio base de USD 35.000, se convirtió en el EV más vendido del mundo. Ese mismo año, la empresa pasó a llamarse Tesla,

Inc., reflejando su expansión más allá del sector automotriz. Ya había adquirido SolarCity y lanzado productos como el Powerwall y el techo solar, apostando por la energía renovable en los hogares. También arrancó la construcción de sus Gigafábricas, plantas clave para producir autos y baterías en gran escala en EE. UU., China y Europa (Nevada, Nueva York, Shanghái, Berlín y Texas) (Schreiber et al., 2025).

Madurez Empresarial y Nuevos Modelos (2020–2023)

En 2020, Tesla lanzó el Model Y, un SUV compacto que rápidamente se convirtió en su vehículo más vendido. La compañía siguió mejorando su sistema de conducción autónoma con el software Full Self-Driving (FSD), aunque su uso sigue limitado por regulaciones. En 2022 arrancó la producción del Tesla Semi, un camión eléctrico, y en 2023 comenzaron las entregas del esperado Cybertruck, con un diseño que dio mucho de qué hablar. En paralelo, Tesla mostró avances en robótica e inteligencia artificial con su robot humanoide Optimus (Schreiber et al., 2025).

Tesla En 2025: Innovación, Desafíos Y Diversificación

Para 2025, Tesla sigue siendo una de las empresas más influyentes del mundo, con un valor cercano al billón de dólares y operaciones en tres grandes áreas: vehículos eléctricos, energía sostenible y servicios. Sin embargo, enfrenta varios desafíos: una competencia cada vez más fuerte por parte de fabricantes chinos como BYD y europeos como Volkswagen y BMW, así como nuevas marcas emergentes; también sufre presión de inversionistas y obstáculos regulatorios, como la Ley One Big Beautiful Bill en EE. UU. Además, las tensiones comerciales llevaron a la imposición de aranceles a vehículos fabricados en México, lo que afectó directamente la viabilidad de su nueva Gigafábrica en ese país. El nuevo Roadster aún no ha entrado en producción, aunque se espera su lanzamiento para 2026 (Schreiber et al., 2025).

Estructura Organizacional

Tesla inc. se caracteriza por presentar una estructura organizacional funcional, también conocida como estructura en forma de U, cuyo significado trata de agrupar a los diferentes empleados de acuerdo a la función que desempeñan dentro de la compañía, este ejemplo de organización se compone de equipos de trabajo, puestos y de departamentos que cumplen una función específica, bajo un mismo objetivo.

Direcciones y Departamentos de Tesla

Director ejecutivo (CEO): El encargado de todo lo relacionado en cuanto al diseño, ingeniería y fabricación en todo el ámbito global de vehículos eléctricos, es el cofundador Elon Musk, quien lidera todo lo antes mencionado en Tesla. De igual manera también profesa e implementa la táctica corporativa y a su vez gobierna el equipo de gestión.

Dirección Financiera (CFO): Zach Kirkhorn, es el ejecutivo de la obligación financiera de la organización, dentro de sus principales funciones esta la planificación y ejecución de toda la parte financiera, la cual debe ser compartida al cofundador Elon Musk.

Presidente automotriz: en la actualidad se ejecuta por el presidente automotriz Jerome Guillen, el cual supervisa todas las operaciones automotrices de Tesla, como también la coordinación de la cadena de suministros, su función principal se relaciona con supervisar las diferentes líneas de vehículos que ofrece Tesla, al mismo tiempo verifica las continuas mejoras de las diversas líneas que Tesla pone en el mercado.

Dirección de Tecnología (CTO): JB Straubel, es el director general de Tesla actualmente, dentro de la compañía tiene el cargo de los asuntos tecnológicos y científicos. Además, es el líder de la dirección técnica y del diseño de ingeniería de los productos de la empresa en estudio.

Diseñador jefe: en la actualidad este cargo lo desarrolla el señor Franz Von Holzhausen, cuya función se centra en el diseño y desarrollo de automóviles. Por otro lado, maneja el enfoque estratégico, planteamiento táctico y operativo del bosquejo del producto y el sistema.

También se puede encontrar los departamentos o áreas.

Departamento de Energía: El área de energía es comprometida con despliegue y las operaciones mundiales de los productos de energía de Tesla, incluidos Solar, Powerwall y Powerpack.

Departamento de Energía y Producción: esta área tiene como función fundamental el diseño, desarrollo y fabricación de las diversas líneas de automóviles y otros productos que la empresa oferta. Al mismo tiempo delinear y ensayan los muchos subsistemas que hacen parte de un vehículo motorizado, de su creación y el ensamblaje de productos, junto con las partes que los componen.

Departamento de Recursos Humanos y Seguridad: esta función que se cumple dentro de esta dependencia varía según la actividad comercial a la que se dedique la entidad.

Departamento Legal y Finanzas: es el responsable de la normatividad interna de la empresa, su función es representar legalmente a la empresa en juzgados y tribunales. Controlar 32 las normativas generales, junto con la dirección administrativa, para el buen funcionamiento de la empresa. En el área de finanzas, tienen como objetivo principal incrementar el valor del negocio, definir sus estrategias en cuanto a la viabilidad de los recursos con los que se cuentan y mantener el equilibrio en los financiamientos, inversiones, ingresos y gastos.

Departamento de Ventas: cumple la función de planear, ejecutar e inspeccionar las acciones económicas de la empresa. El distrito de ventas efectúa la función de dar rastreo y control continuo a las actividades de venta. En cada una de las regiones en la que Tesla se

encuentra ubicada, posee un departamento de ventas que vela en conjunto con el de la sede principal para suministrar información financiera que condesciende al área de finanzas obtener los informes financieros.

Entorno Macroeconómico

Estados Unidos es un país situado en América del Norte, con una superficie de 9.831.510 km², lo que lo convierte en uno de los países más extensos del mundo (Datosmacro.com, 2025). Según el United States Census Bureau (2025), la población de Estados Unidos supera los 342 millones de personas; otras fuentes como Worldometer y la ONU estiman alrededor de 347 millones, con una densidad de población cercana a 38 hab/km².

En materia económica, Estados Unidos sigue siendo la principal potencia mundial en términos de PIB total. Según la Oficina de Análisis Económico de EE. UU- BEA (siglas en inglés), el PIB real creció un 2,4 % en el cuarto trimestre de 2024, aunque experimentó una contracción anualizada del -0,5 % durante el primer trimestre de 2025.

En cuanto al producto interno bruto (PIB) per cápita es un indicador clave para evaluar el nivel de vida de la población. En el caso de Estados Unidos, este valor alcanzó los 79.305 euros en 2024, lo que refleja un alto estándar de vida promedio. Según el ranking internacional, el país se ubicó en la novena posición entre 196 economías, lo que confirma su sólida posición económica a nivel global.

Sin embargo, se tiene que analizar el elevado nivel de deuda pública de Estados Unidos que genera preocupación en los mercados financieros. Según el Departamento del Tesoro, el endeudamiento supera actualmente los 36,2 billones de dólares, lo que equivale aproximadamente al 120 % del PIB nacional. De ese total, alrededor de 29 billones corresponden a títulos emitidos en el mercado financiero, de los cuales dos tercios están en manos de inversores nacionales y el tercio restante pertenece a acreedores extranjeros, principalmente Japón, el Reino Unido y China. Además, cerca de 7 billones de dólares se encuentran en manos de agencias gubernamentales federales, como los fondos de seguridad social o pensiones

públicas. A pesar del volumen total de su deuda, Estados Unidos no lidera el ranking mundial en relación deuda/PIB, ya que países como Japón o Grecia presentan proporciones aún más elevadas (Infobae, 2025).

Actualmente, la economía de Estados Unidos es muy diferente a los resultados obtenidos en el año 2024, debido a las nuevas políticas comerciales que ha establecido el presidente Donald Trump, esto relacionado con la guerra comercial que el mismo presidente ha desatado con el aumento de los aranceles a todos los países que le venden productos y servicios a Estados Unidos. A raíz de esta guerra comercial arancelaria la economía estadounidense acaba de tener su peor trimestre desde 2022, ya que los importantes cambios de política del presidente Donald Trump inquietaron a los consumidores y a las empresas. (Mena, 2025).

El producto bruto interno (PBI), que mide todos los bienes y servicios producidos en la economía, registró una tasa anualizada de -0,3 % en el primer trimestre, dijo el Departamento de Comercio. Se trata de una fuerte desaceleración respecto de la tasa del 2,4 % del cuarto trimestre de 2024, y mucho peor que la tasa del 0,8 % proyectada por los economistas. El PBI está ajustado por las oscilaciones estacionales y la inflación (Mena, 2025).

Durante los últimos meses de 2025, el gobierno de Trump ha intensificado las tensiones comerciales con China mediante una serie de aranceles que, según economistas, podrían elevar la inflación y provocar una recesión en EE. UU (Mena, 2025). Esta política ha socavado la confianza del consumidor, afectando el gasto, que es clave para la economía. Además, los aranceles elevan precios y frenan el crecimiento, y el manejo errático de la administración solo incrementa la incertidumbre económica (Egan, 2025).

El declive de la economía se debió a un mayor déficit comercial, resultado de que los estadounidenses adelantaron sus compras para evitar los aranceles de Trump y a recortes en el

gasto público. Las importaciones se dispararon del -1,9 % en el cuarto trimestre 2024 al 41,3 % en los tres primeros meses del año 2025. Mientras tanto, las exportaciones registraron una tasa del 1,8 % (Mena, 2025). Cuando las importaciones superan a las exportaciones, esto reduce el PBI, y ese fue el mayor lastre para el crecimiento en el primer trimestre. La diferencia entre importaciones y exportaciones fue el que más ha afectado el PBI desde 1947, fecha desde la que se tienen registros (Mena, 2025)

Ante el temor a nuevos aranceles, muchas empresas aumentaron sus importaciones, lo cual restó crecimiento a la economía estadounidense al fomentar el consumo de bienes extranjeros. Entre enero y marzo, las importaciones crecieron más del 50% anualizado, lo que redujo el PIB en cinco puntos, evitando un posible crecimiento económico. Ya se anticipaba una caída del PIB debido a la baja en el consumo y la actividad manufacturera, un fenómeno no visto desde 2022. Además, la inflación aumentó, con un alza del 3,4% en compras internas y del 3,6% en el gasto de consumo personal (Muñoz, 2025).

El gasto público también afectó a la economía: los desembolsos federales cayeron del 4% al -5,1 % durante el mismo período. Mientras tanto, las empresas aumentaron su gasto, probablemente para anticiparse a cualquier aumento de precios previsto derivado de los aranceles de Trump. La inversión empresarial en el primer trimestre se expandió a una tasa del 9,8 %, un fuerte aumento desde el -3 % del cuarto trimestre (Mena, 2025).

La tasa de desempleo se mantiene baja, entre 4.1% y 4.2%, mientras la economía ha creado empleos por más de 50 meses consecutivos, marcando uno de los períodos más largos de crecimiento laboral en la historia moderna (Egan, 2025; Mena, 2025). Sin embargo, las turbulencias del mercado y la caída en la confianza del consumidor podrían afectar el gasto, que es el principal motor económico de Estados Unidos (Egan, 2025). Aunque las empresas

continúan invirtiendo, un informe separado muestra una caída abrupta en las contrataciones del sector privado, lo que genera preocupación sobre el crecimiento económico futuro (Mena, 2025).

Los empleadores crearon tan solo 62.000 empleos en abril 2025, según el último informe mensual de la empresa de nóminas ADP. Esta cifra está muy por debajo de los 147.000 empleos creados en marzo 2025 (Mena, 2025). La guerra comercial arancelaria que ha provocado el presidente Donald Trump ha desatado una represaría de algunos países como China. El presidente Trump impuso un arancel del 145% a todos los productos importados desde este país, el presidente de China Xi Jinping ha respondido al presidente Donald Trump con aranceles del 125% a los productos de la primera economía mundial (Sanger, 2025).

Dentro de la guerra comercial desatada por el presidente Trump hay muchos más países que se han visto afectados con el aumento de los aranceles, destacamos a China ya que ha sido el país al que la han impuesto los aranceles más altos y es el principal proveedor de la empresa Tesla Inc., empresa que es objeto de este proyecto.

Tesla Inc.: Reducción de Participación de Mercado ante la Expansión de Competidores

Tesla Inc. se consolidó como la empresa líder en el mercado de vehículos eléctricos en Estados Unidos, alcanzando una participación del 19,9 % en la categoría de vehículos eléctricos de batería en 2023. Sin embargo, en la actualidad enfrenta una creciente competencia por parte de otros fabricantes como BYD Auto, Rivian, Lucid Motors, Ford, General Motors, Volkswagen, NIO y XPeng. Como resultado, Tesla ha visto reducirse su cuota de mercado de forma progresiva, pasando de casi el 80 % en 2019 al 45 % en febrero de 2025 (Moreno, 2025).

Las ventas de Tesla Inc., la icónica marca de vehículos eléctricos, experimentaron una caída significativa en varios mercados clave a nivel mundial. Según datos recientes, la compañía registró descensos alarmantes en regiones como Europa, Australia, China y Estados Unidos, lo

que causó preocupación entre inversores y analistas. Este declive se produce en un contexto de creciente competencia en el sector de los vehículos eléctricos y una serie de decisiones controvertidas por parte de su CEO, Elon Musk, que podrían influir en una parte importante de su base de consumidores (Moreno, 2025).

De acuerdo con un informe de Electrek, las entregas de Tesla en Europa disminuyeron un 50 % en comparación con el mismo período del año anterior. En Alemania, el mercado más grande de vehículos eléctricos en Europa, las cifras son aún más preocupantes: en febrero de 2025, la fabricante entregó solo 1.429 vehículos nuevos, frente a los más de 6.000 registrados en febrero de 2024, lo que representa una caída del 76 % (Moreno, 2025).

Este descenso coincide con el respaldo público de Musk al partido alemán de extrema derecha AfD (Alternativa para Alemania), lo que ha generado críticas y rechazo entre los consumidores europeos (Moreno, 2025). El vínculo de Elon Musk con figuras y movimientos políticos polarizantes ha sido señalado como uno de los factores que han afectado la reputación de Tesla. Según Newsweek, la asociación de Musk con la administración de Donald Trump y su participación en iniciativas como el Departamento de Eficiencia Gubernamental (DOGE), generaron descontento entre los consumidores más progresistas, quienes históricamente han sido los principales compradores de vehículos eléctricos (Moreno, 2025).

En Estados Unidos, Tesla también ha enfrentado una disminución en las ventas, las matrículas de vehículos de la empresa en California, el mercado más grande de vehículos eléctricos en el país, cayeron un 12 % en 2024 en comparación con el año anterior. Este descenso se ha atribuido tanto a la creciente competencia como a la percepción negativa asociada a la figura de Musk (Moreno, 2025). Además de los problemas relacionados con la imagen de su

CEO, Tesla enfrenta una competencia cada vez más intensa en el sector de los vehículos eléctricos.

Según Newsweek, fabricantes tradicionales como Volkswagen y General Motors han ampliado significativamente su oferta de vehículos eléctricos, mientras que empresas especializadas como BYD, con sede en China, han ganado terreno rápidamente (Moreno, 2025). En el mercado chino, la compañía registró una caída del 49 % en las ventas de vehículos fabricados en el país durante febrero de 2025, según datos preliminares de la Asociación de Automóviles de Pasajeros de China. En contraste, BYD reportó un aumento del 161% en sus ventas mayoristas durante el mismo período (Moreno, 2025).

Analistas como Steve Man, han atribuido parte de esta caída a interrupciones en las líneas de producción de Tesla en Shanghái, aunque también destacan la creciente preferencia de los consumidores chinos por marcas locales (Moreno, 2025) . En Australia, la situación no es más alentadora, según el Consejo de Vehículos Eléctricos del país, Tesla vendió solo 1.592 vehículos en febrero de 2025, una disminución del 72 % en comparación con los 5.665 vendidos en el mismo mes del año anterior. Este descenso se produce en un contexto de contracción general del mercado de vehículos eléctricos en dicho país, donde las ventas de automóviles eléctricos representaron solo el 5,9 % del total en febrero 2025, frente al 9,6 % del año anterior (Moreno, 2025).

Panorama Actual del Sector

El año 2025 comenzó con un fuerte impulso para el mercado de vehículos eléctricos, que registró un aumento global del 29% en ventas entre enero y abril, alcanzando los 5,6 millones de unidades (Butler, 2025). Tesla, aunque históricamente dominante, fue superada por BYD, que lideró el mercado con 416.388 unidades vendidas en el primer trimestre, un aumento del 38,7%

respecto a 2024 (Avendaño, 2025). Mientras las negociaciones arancelarias siguen marcando la agenda, fabricantes chinos y europeos han logrado incrementar su participación de mercado, consolidando su posición pese a las tensiones comerciales (Butler, 2025).

Tesla facturó 337.000 carros eléctricos, pero una caída del 13% versus el mismo periodo del año pasado. Volkswagen, entregó 217.000 unidades con un impresionante crecimiento del 59%. BYD logró ventas de 1.000.804 vehículos híbridos y eléctricos, con un crecimiento de más del 75% en híbridos enchufables, PHEV, sus carros eléctricos más vendidos son la camioneta Yuan y el automóvil Seagull (Avendaño, 2025).

La caída en las ventas de Tesla en Europa se atribuye al papel político que desempeña el CEO de la marca, Elon Musk, al lado de la administración Trump. En este mercado Tesla cayó un 45% con respecto al primer trimestre de 2024 con el agravante de que las ventas subieron un 113% con 158.100 unidades (Avendaño, 2025). Ese revés lo supo capitalizar Volkswagen, principalmente en Alemania, aunque también se vio afectada por la caída de las ventas de carros eléctricos en China, su carro más vendido fue el ID.4. Las ventas de Tesla en Alemania se desplomaron un 62% en comparación con el mismo período del año anterior. Las ventas en EE. UU. también crecieron en 51% al venderse 19.900 carros eléctricos (Avendaño, 2025).

En China se vendieron sólo 25.900 unidades, lo que le significó la caída del 37%, algo que le da aún más mérito al desempeño de BYD que ya no depende solo de su mercado y que superó los 400.000 vehículos eléctricos. A nivel general, las ventas de carros eléctricos aumentaron para el primer trimestre del 2025, pero solo un 1.4 %, hasta los 2.13 millones de unidades. Sin embargo, son realmente los híbridos los que van creciendo exponencialmente, pues su repunte en este periodo es del 15% (Avendaño, 2025).

Un día después de que el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, dijera que aplicaría un nuevo impuesto a las importaciones de automóviles y autopartes extranjeras del 25%, muchos de los mayores fabricantes de automóviles del mundo parecieron quedar en silencio, atónitos, mientras aceptaban una medida que se espera cause estragos en toda la industria (Sherman, 2025).

Es bien sabido que en cada empresa que sea fabricante, la gran mayoría importan una gran cantidad de sus materiales, ya sean materias primas o como es el caso de los automóviles para los cuales se importan gran parte de sus piezas, un aumento de aranceles a las partes de vehículos que se importan, repercute directamente en el costo de fabricación del vehículo, lo cual conlleva a aumentar el precio de venta. Un aumento del precio de venta impacta directamente en el mercado, ya que la venta de vehículos eléctricos se va a ver afectada por una baja demanda de los mismos, teniendo como una posible consecuencia un aumento en el desempleo (Sherman, 2025).

Por ejemplo, de la empresa Tesla, su modelo Y el cual es fabricado en Estados Unidos solo el 70% de sus piezas es directamente fabricado de Estados Unidos, el 30% restante son piezas importadas, esto repercute en que el precio de este modelo tenga que aumentar su precio de venta (Sanger, 2025). Según Macquarie, los últimos aranceles podrían afectar aproximadamente entre 300.000 y 400.000 millones de dólares en importaciones, dependiendo de las piezas afectadas. Esto equivale a casi el 10% de todo lo que Estados Unidos importa al país cada año (Sherman, 2025).

La japonesa Toyota, por ejemplo, tiene 10 plantas de fabricación en Estados Unidos y su SUV Highlander ocupa un lugar destacado en la lista de vehículos fabricados en Estados Unidos. General Motors también importa importantes piezas y automóviles de Corea y México, de los

que Volkswagen también depende en gran medida, a pesar de ensamblar el SUV Atlas en Estados Unidos (Sherman, 2025)

Ferrari, que envía sus coches desde Italia, anunció inmediatamente un aumento de precios del 10% para ayudar a cubrir el nuevo coste del impuesto (Sherman, 2025). Como las empresas se ven obligadas a responder a los aranceles del 25% aumentando los precios o aceptando menores ganancias, algunas pueden decidir retirar algunos modelos por completo de EE. UU., lo que genera menos opciones para los consumidores estadounidenses (Sherman, 2025).

Esto también podría llevar a que fabricantes de automóviles que actualmente no tienen una gran presencia manufacturera en Estados Unidos, como Jaguar Land Rover o Porsche, reduzcan la producción en sus países de origen, lo que podría afectar el empleo. Todos los automóviles Mitsubishi vendidos en Estados Unidos son importados, mientras que Hyundai, que anunció planes para construir una planta en Estados Unidos a principios de esta semana, envía la mayoría de sus automóviles desde Corea del Sur (Sherman, 2025).

Análisis Estratégico

Elon Musk y su Impacto Estratégico

Elon Musk es el CEO y figura emblemática de Tesla. Su estilo de liderazgo ha sido determinante en el posicionamiento de la marca como sinónimo de disrupción tecnológica. Musk combina una visión futurista con un enfoque práctico de ejecución, dirigiendo también otras empresas como SpaceX, Neuralink y The Boring Company. Su presencia en redes sociales, declaraciones controvertidas y participación política generan tanto admiración como críticas. Por un lado, Musk ha sabido movilizar talento e inversión hacia Tesla; por otro, ha sido señalado por la SEC y ha causado volatilidad bursátil por tuits no autorizados.

En términos estratégicos, Musk representa tanto una gran fortaleza como una amenaza reputacional para Tesla. Su legado estará determinado por su capacidad de institucionalizar la compañía más allá de su figura personal, (Remove Group 2025).

Plataforma Estratégica

Tesla, Inc. es una de las empresas más innovadoras del mundo, centrada en la fabricación de vehículos eléctricos, almacenamiento de energía y soluciones de energía limpia. Su plataforma estratégica refleja su compromiso con la sostenibilidad y la transformación energética global.

Misión

"Acelerar la transición del mundo hacia la energía sostenible". Esta declaración subraya su enfoque en transformar el modelo energético global mediante soluciones innovadoras y ecológicas.

Visión

"Crear la compañía automotriz más convincente del siglo XXI, impulsando la transición global hacia vehículos eléctricos". La visión de Tesla va más allá de la industria automotriz, extendiéndose a la generación y almacenamiento de energía limpia.

Tesla promueve valores como la innovación, la sostenibilidad, la eficiencia, la responsabilidad ambiental y el pensamiento disruptivo. Estos valores están integrados en cada uno de sus procesos operativos, desde el diseño de vehículos hasta la gestión de su cadena de suministro.

Objetivos Estratégicos

Tesla busca aumentar la producción y venta de vehículos eléctricos a nivel global, mejorar la tecnología de baterías, desarrollar la conducción autónoma completa y expandir su infraestructura de carga, manteniéndose como líder en innovación.

Estrategia Competitiva

Tesla ha adoptado una estrategia de diferenciación enfocada en la innovación tecnológica, el diseño de vanguardia y un enfoque centrado en el cliente. A diferencia de otros fabricantes de automóviles tradicionales, Tesla integra verticalmente su cadena de valor, fabricando baterías (Gigafactories), diseñando su propio software (Autopilot) y construyendo una red global de supercargadores. Además, su enfoque de mercado combina productos premium (Model S y Model X) con opciones más accesibles (Model 3 y Model Y), abarcando distintos segmentos del mercado. Tesla también invierte en inteligencia artificial, robótica y tecnologías de almacenamiento energético, lo que amplía su campo competitivo más allá del sector automotriz.

Principales Competidores

Tesla enfrenta una competencia feroz a nivel global en el sector de los vehículos eléctricos (VE) y las tecnologías limpias. Entre sus principales competidores destacan:

BYD (China)

Ha superado a Tesla en volumen de ventas de VE, especialmente en el mercado asiático, donde domina con modelos más asequibles.

Volkswagen Group (Alemania)

Compite agresivamente en Europa con su línea ID de vehículos eléctricos, respaldado por décadas de experiencia industrial y una fuerte infraestructura.

Ford y General Motors (EE. UU)

Han incrementado sus inversiones en vehículos eléctricos, desarrollando modelos como el Mustang Mach-E, el F-150 Lightning y la línea EV de Chevrolet.

Nio, XPeng y Li Auto (China)

Estos startups han ganado participación de mercado rápidamente mediante innovación, conectividad avanzada y precios competitivos.

Hyundai-Kia, BMW y Mercedes-Benz

También compiten con modelos eléctricos bien posicionados en calidad, seguridad y desempeño.

Perfil de Competitividad Interna

Tesla cuenta con una serie de fortalezas que le otorgan una ventaja competitiva en el mercado global. Entre ellas se destacan:

Fortalezas

Capacidad de innovación continua, evidenciada en productos como el Autopilot y las baterías

4680.

Integración vertical que reduce costos y mejora control de calidad.

Red global de supercargadores que proporciona valor añadido al cliente.

Cultura empresarial orientada a resultados, velocidad y eficiencia.

Debilidades

Dependencia significativa de la figura de Elon Musk, cuyas acciones y declaraciones a veces generan incertidumbre.

Problemas de cumplimiento de plazos y calidad en la producción. Dificultades en atención postventa en ciertos mercados internacionales. **Análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Porter**

Rivalidad entre Competidores Existentes (Alta)

La industria automotriz se encuentra en transformación hacia la movilidad eléctrica. Tesla enfrenta competencia tanto de fabricantes tradicionales como de nuevas empresas tecnológicas.

Amenaza de Nuevos Entrantes (Media)

Aunque el desarrollo de vehículos eléctricos VE requiere grandes inversiones en I+D y producción, el atractivo del mercado está atrayendo a nuevos jugadores, especialmente en Asia.

Poder de Negociación de los Proveedores (Medio)

Tesla mitiga este poder mediante integración vertical, aunque sigue enfrentando riesgos en la adquisición de materias primas como litio y cobalto.

Poder de Negociación de los Compradores (Alto)

El consumidor tiene más opciones en el mercado. La fidelidad a Tesla puede verse afectada por precios, disponibilidad y calidad del servicio.

Amenaza de Productos Sustitutos (Alta)

Aunque Tesla se especializa en la producción de vehículos eléctricos, no se puede ignorar la creciente presencia de productos sustitutos en el mercado. Los consumidores tienen hoy múltiples alternativas de movilidad, desde vehículos híbridos, hasta opciones más económicas y sostenibles como el transporte público, servicios de movilidad compartida, bicicletas eléctricas y scooters. Además, a pesar del avance global hacia energías limpias, se ha observado un resurgimiento del apoyo gubernamental en EE. UU a la producción de vehículos de combustibles fósiles, lo cual podría representar una amenaza directa para compañías como Tesla.

Este respaldo político puede traducirse en incentivos fiscales, subsidios a la industria petrolera o menores restricciones regulatorias, haciendo que los vehículos a gasolina o diésel sean más accesibles en el corto plazo para ciertos sectores de la población. Si bien este tipo de medidas podría parecer contradictorio frente a las metas ambientales, generan distorsiones en el mercado que afectan la competitividad de los vehículos eléctricos.

Además, el consumidor promedio podría verse influenciado por el precio, la autonomía, la infraestructura de carga o la disponibilidad de modelos tradicionales con menor inversión inicial. Por tanto, el comportamiento del mercado tiende a diversificarse aún más ante este impulso mixto, lo que obliga a Tesla no solo a innovar tecnológicamente, sino también a reforzar su estrategia de posicionamiento y educación al consumidor sobre los beneficios a largo plazo de sus productos frente a las alternativas contaminantes.

Análisis FODA

Fortalezas

Marca reconocida y asociada a tecnología e innovación.

Dominio en software y conducción autónoma.

Infraestructura propia de carga rápida.

Líder en capitalización bursátil del sector.

Oportunidades

Expansión en mercados emergentes como India y Sudamérica.

Avances en IA y baterías para reducir costes y aumentar alcance.

Ampliación del negocio a energía solar y almacenamiento.

Debilidades

Problemas logísticos y demoras en entrega.

Imagen polarizante de Elon Musk.

Dependencia de subsidios en algunos mercados.

Amenazas

Aumento de la competencia global, dependencia de proveedores externos, como los chinos.

Volatilidad en precios de materias primas.

Regulaciones gubernamentales cambiantes.

Tesla mantiene una alta dependencia de proveedores chinos, especialmente en lo que respecta a baterías y manufactura electrónica. Aunque ha intentado diversificar su cadena de suministro y construir nuevas fábricas en EE. UU. y Europa, China sigue siendo un nodo crítico en su estructura operativa y competitiva.

Matriz de Estrategia Actual

FO (Fortalezas - Oportunidades)

Usar la capacidad innovadora para lanzar productos competitivos en nuevos mercados emergentes.

Extender su red de supercargadores para fidelizar clientes.

DO (Debilidades - Oportunidades)

Invertir en servicio postventa y atención al cliente para mejorar percepción en mercados externos.

Diversificar vocería institucional para reducir el impacto de las controversias de Elon Musk.

FA (Fortalezas - Amenazas)

Fortalecer alianzas estratégicas con proveedores para mitigar riesgos en cadena de suministros.

Reforzar el posicionamiento como marca premium tecnológica frente a la competencia creciente.

DA (Debilidades - Amenazas)

Profesionalizar procesos de producción y logística para reducir errores.

Diseñar estrategias reputacionales para blindar la marca frente a controversias.

Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de sus Activos

Se evidencia el tamaño de la empresa en el comportamiento de los activos totales analizados entre el 2023-2024. Se observa que, para el periodo base la suma de los activos es de USD 106.618. 000 y para 2024, la Compañía TESLA creció en un 14%, en activos totales lo que indica la expansión en su tamaño económico, este crecimiento es saludable tanto en activos corrientes y activos no corrientes.

Tabla 1*Composición de los Activos (Análisis Vertical) % 2024-2023*

Concepto	Año	% Análisis Vertical	Observaciones
Activos Corrientes	2024	48%	
Activos No Corrientes	2024	52%	Se observa un incremento
	2023	53%	del -1%

Nota. Composición de los Activos (Análisis Vertical) % 2024-2023.

Al comparar la participación relativa de los activos en los años 2023 y 2024, se observa un breve cambio en la composición, este aumento indica que la empresa ha fortalecido su liquidez, aumentando los recursos disponibles a corto plazo como el efectivo e inversiones temporales y cuentas por cobrar. Esta variación porcentual se puede ver mínima puede estar relacionada con una estrategia inmediata de recursos para atender operaciones de corto plazo.

Por otro lado, los activos no corrientes disminuyeron de 53% a 52% es decir en -1 % esta reducción refleja una ligera reestructuración hacia los activos más líquidos, no implica una caída en el valor absoluto de los activos no corrientes, ya que en términos monetarios crecieron, su proporción respecto al total se redujo por el crecimiento de los activos corrientes

Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa***Razón Corriente*****Tabla 2*****Razón Corriente***

Análisis de Liquidez					
2024			2023		
Activo	(/) Pasivo	Indicador	Activo	(/) Pasivo	Indicador
Corriente	Corriente		Corriente	Corriente	
58.360.000	48.390.000	1.21%	49.616.000	43.009.000	1.15%

Nota. Razón Corriente análisis de los años 2023 y 2024

La interpretación es cuantos pesos tiene la empresa en activos líquidos por cada peso que debe a corto plazo, un valor mayor a uno indica una buena posición de liquidez. En los 2 periodos analizados la razón corriente mejoró de 1.15 para 2023 a 1.21 en 2024 lo que indica mejora leve en la posición de liquidez, este puede deberse a un aumento en los activos corrientes y una reducción en los pasivos corrientes.

Prueba Acida

Tabla 3

Prueba Acida

2024				2023			
Activo	(-) Pasivo	(+) Pasivo	Indicador	Activo	(-) Pasivo	(+) Pasivo	Indicador
Corriente	Inventario	Corriente		Corriente	Inventario	Corriente	
58.360.000	12.017.000	48.390.000	0,958	49.616.000	13.626.000	43.009.000	0,837

Nota. Prueba acida análisis de los años 2023 y 2024

Al analizar los resultados de los 2 periodos la prueba ácida es menor a uno, lo cual indica una señal de alerta ya que significa que sin contar con el inventario la empresa no alcanza a cubrir completamente sus pasivos corrientes. Una prueba ácida menor que 1 es una señal de alerta financiera. No necesariamente implica que la empresa está en crisis, pero requiere atención para evitar problemas de liquidez.

Capital de Trabajo

Tabla 4

Capital de Trabajo

2024			2023		
Activo	(-) Pasivo	Indicador	Activo	(-) Pasivo	Indicador
Corriente	Corriente		Corriente	Corriente	
58.360.000	48.390.000	9.970.000	49.616.000	43.009.000	6.607.000

Nota. Capital de trabajo análisis de los años 2023 y 2024

Al analizar el capital de trabajo es positivo para los dos periodos significa que la empresa tiene recursos líquidos suficientes para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

En 2024 la empresa aumento el capital en 3.363.000 millones de dólares, con respecto al 2023 refuerza la mejora observada en la Razón corriente, indica una mejor gestión del efectivo, e inventario o cuentas por cobrar, lo que reduce el riesgo de insolvencia operativa

La empresa ha mejorado su posición de liquidez en 2024 respecto a 2023. Aun así, la prueba ácida sigue por debajo de 1, lo que indica una ligera dependencia del inventario para cumplir obligaciones inmediatas.

Indicadores Financieros

Indicadores de Rentabilidad

Tabla 5

Margen Bruto de Rentabilidad año 2021 al 2024

Concepto	2024	2023	2022	2021
Utilidad Bruta	17.450.000	17.660.000	20.853.000	13.606.000
Ventas	97.690.000	96.773.000	81.462.000	53.823.000
Margen Bruto	18%	18%	26%	25%

Nota. Margen Bruto de rentabilidad análisis del 2021 al 2024

El margen bruto mide la eficiencia con la que una empresa transforma sus materias primas en productos terminados rentables. En el caso de Tesla Inc., este indicador ha fluctuado de forma relevante en el periodo 2021–2024.

En 2021, Tesla reportó un margen bruto del 25 %, lo que ya evidenciaba una sólida eficiencia operativa respecto a sus costos directos.

En 2022, alcanzó un pico del 26 %, gracias a un mejor aprovechamiento de economías de escala, aumento de precios de sus modelos y mayor volumen de ventas.

Sin embargo, en 2023 y 2024, el margen se redujo al 18 %. Esta caída puede explicarse por una disminución en los precios promedio de venta ante la competencia creciente (BYD, VW, GM), aumento de costos por aranceles (EE.UU.–China), y mayores gastos de producción por interrupciones en la cadena de suministro.

Tabla 6

Margen Operacional año 2021 al 2024

Concepto	2024	2023	2022	2021
Utilidad Operacional	7.760.000	8.891.000	13.832.000	6.496.000
Ventas	97.690.000	96.773.000	81.462.000	53.823.000
Margen Operacional	8%	9%	17%	12%

Nota. Margen Operacional análisis de los años 2021 al 2024.

Este indicador evalúa la rentabilidad antes de intereses e impuestos (EBIT) frente a las ventas, revelando la eficiencia en la gestión operativa.

En 2021, el margen operacional fue del 12 %, creciendo a 17 % en 2022 gracias al control del gasto administrativo y mejores ingresos por ventas.

Sin embargo, para 2023 cayó al 9 % y en 2024 a 8 %, reflejando un deterioro en el control de los gastos operativos. Esta situación puede relacionarse con mayores gastos en I+D, marketing y costos legales derivados de investigaciones regulatorias sobre el sistema de conducción autónoma (Autopilot).

La empresa deberá reforzar la disciplina operativa y mantener márgenes competitivos para sostener su rentabilidad frente a los nuevos desafíos del sector.

Para el año 2021 la utilidad operacional de la empresa equivale al 12% de las ventas, para el año 2022 su utilidad operacional después de descontar el costo de venta y los gastos operacionales presento un incremento 17%, mientras que para el año 2023 disminuyo al 9% y

para el año 2024 su utilidad operacional disminuyó al 8%, el indicador ha desmejorado porque ha presentado una disminución en cada año. Por qué se han presentado esas variaciones.

Tabla 7

Margen Neto año 2021 al 2024

Concepto	2024	2023	2022	2021
Utilidad Neta	7.130.000	14.999.000	12.583.000	5.524.000
Ventas	97.690.000	96.773.000	81.462.000	53.823.000
Margen Neta	7%	15%	15%	10%

Nota. Margen neto análisis de los años 2021 al 2024.

El margen neto representa el porcentaje de utilidad neta que queda después de cubrir todos los costos, impuestos e intereses.

En 2021, la utilidad neta fue del 10 %, mejorando al 15 % en 2022 y 2023.

En 2024, sin embargo, cayó drásticamente al 7 %, posiblemente por una combinación de mayores gastos financieros, depreciación de activos, provisiones legales y un incremento en los costos por financiamiento ante un entorno macroeconómico más volátil.

La caída del margen neto reduce el retorno directo para los accionistas y puede afectar la percepción de los inversores sobre la sostenibilidad del modelo de negocio.

Para el año 2021 la utilidad neta de la empresa equivale al 10% de las ventas, para el año 2022, su utilidad neta después de deducir los gastos de la empresa su margen de utilidad presenta un aumento 15%, mientras que para el año 2023 la utilidad neta se mantiene en el 15% y para el año 2024 su utilidad neta disminuyó al 7%, el indicador ha presentado variaciones significativas. Por qué se han presentado esas variaciones.

Indicadores de Liquidez

Tabla 8

Razón Circulante año 2021 al 2024

Concepto	2024	2023	2022	2021
Activo Corriente	58.360.000	49.616.000	40.917.000	27.100.000
Pasivo Corriente	28.821.000	28.748.000	26.709.000	19.705.000
Razón Circulante	2,02412	1,725894	1,531956	1,75285

Nota. Razón Circulante análisis de los años 2021 al 2024.

Este indicador mide la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes.

La razón corriente de Tesla mejoró consistentemente: de 1,3 (2021) a 2,02 (2024).

Esta tendencia positiva revela un manejo prudente del capital de trabajo, con incrementos sostenidos en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, lo que indica un fortalecimiento de la estructura de corto plazo.

Un valor superior a 2 sugiere que Tesla tiene más del doble de activos corrientes por cada dólar de deuda a corto plazo, lo cual genera confianza en su solvencia inmediata.

En el año 2021 la liquidez que presenta la empresa para el pago de sus obligaciones financieras corresponde a un 1,3 esto nos indica que, aunque su promedio está por debajo del 1,5 tiene con que pagar sus deudas, para el año 2022 su liquidez aumenta al 1,53, para el año 2023 aumento al 1,72 y para el año 2024 presento un aumento significativo 2,02, esto nos indica que tiene recursos para el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 9*Prueba de Liquidez o Prueba Acida año 2021 al 2024*

Concepto	2024	2023	2022	2021
Activo Corriente	58.360.000	49.616.000	40.917.000	27.100.000
Inventarios	13.017.000	13.626.000	12.839.000	5.757.000
Pasivo Corriente	28.821.000	28.748.000	26.709.000	19.705.000
Prueba de liquidez	1,61	1,25	1,05	1,08

Nota. Prueba de liquidez análisis de los años 2021 al 2024

Excluye los inventarios, midiendo la capacidad de cubrir obligaciones sin depender de activos menos líquidos.

Pasó de 1,08 en 2021 a 1,61 en 2024, superando el umbral mínimo recomendado.

Esto indica que Tesla ha mejorado la calidad de su liquidez, acumulando recursos líquidos suficientes para cubrir deudas sin tener que liquidar inventarios.

Esta mejora podría estar relacionada con una política conservadora de caja y una gestión activa de cuentas por cobrar, clave para mantener estabilidad en entornos de incertidumbre económica.

Para el año 2021 la empresa muestra una liquidez por encima del (1) 1,08 para cubrir sus deudas. En el año 2022, su liquidez baja 1,05 indicando que presentó algo de dificultades financieras. En el año 2023 mejora 1,25 esto nos muestra que aumento sus activos o disminuyo sus deudas, y para el año 2024 aumento 1,61 mejorando su capacidad de pago de sus obligaciones teniendo un buen manejo de liquidez.

Tabla 10*Rotación de Inventarios año 2021 al 2024*

Concepto	2024	2023	2022	2021
Costo de Ventas	80.240.000	79.113.000	60.609.000	40.217.000
Inventarios	12.017.000	13.626.000	12.839.000	5.757.000
Razón Circulante	6,67720729	5,80603258	4,72069476	6,98575647

Nota. Rotación de inventarios análisis años 2021 al 2024. Evalúa cuántas veces la empresa renueva su inventario en el año.

El indicador cayó de 6,98 en 2021 a 4,72 en 2022 (probablemente por sobrestock), pero se recuperó a 6,67 en 2024.

Esta recuperación refleja una mejora en la gestión de inventarios y una mayor sincronización entre la producción y la demanda del mercado, crucial en industrias con innovación constante como la automotriz.

Para el año 2021 la empresa presenta una buena rotación de sus inventarios 6,98, para el año 2022 presenta una disminución 4,72, indicándonos un exceso de inventario, en el año 2023 mejora 5,80 indicándonos una mejora en su rotación, en el año 2024 aumenta su rotación 6,67 indicándonos un eficiente manejo de inventarios.

Indicador de Solvencia.

Tabla 11*Indicador de Solvencia año 2021 al 2024*

Concepto	2024	2023	2022	2021
Activo Total	122.070.000	106.618.000	82.338.000	62.131.000
Pasivo Total	48.390.000	43.009.000	36.440.000	30.548.000
Solvencia	2,522629	2,478970	2,259550	2,033881

Nota. Muestra la capacidad para cumplir con todas las obligaciones utilizando los recursos propios.

Aumentó de 2,03 en 2021 a 2,52 en 2024, lo que refleja una empresa financieramente sólida y con bajo riesgo de insolvencia general.

Esta solidez es clave para acceder a nuevos financiamientos en mejores condiciones.

Para el año 2021 la empresa tiene una buena capacidad para cubrir sus deudas 2,03, en el año 2022 presenta un aumento 2,259 fortalece su patrimonio lo que le permite el cumplimiento de sus obligaciones. En el año 2023 continúa mejorando 2,47 lo que nos indica que su nivel de endeudamiento disminuyó, en el año 2024 aumenta 2,52.

Indicador de Endeudamiento

Tabla 12

Indicador de Endeudamiento año 2021 al 2024

Concepto	2024	2023	2022	2021
Pasivo Total	48.390.000	43.009.000	36.440.000	30.548.000
Activo Total	122.070.000	106.618.000	82.338.000	62.131.000
Endeudamiento	40%	40%	44%	100%

Nota. Indicador de endeudamiento análisis de los años 2021 al 2024, indica el porcentaje de activo que tiene la empresa para solventar sus deudas.

Este indicador bajó del 100 % en 2021 al 40 % en 2023 y se mantuvo estable en 2024.

Indica una reducción significativa del apalancamiento financiero.

Tesla ha financiado su crecimiento más con capital propio que con deuda, lo que la protege de las fluctuaciones en las tasas de interés y fortalece su perfil crediticio.

Este cambio estratégico es especialmente relevante en contextos inflacionarios o ante un endurecimiento de las condiciones financieras.

Árbol de Rentabilidad

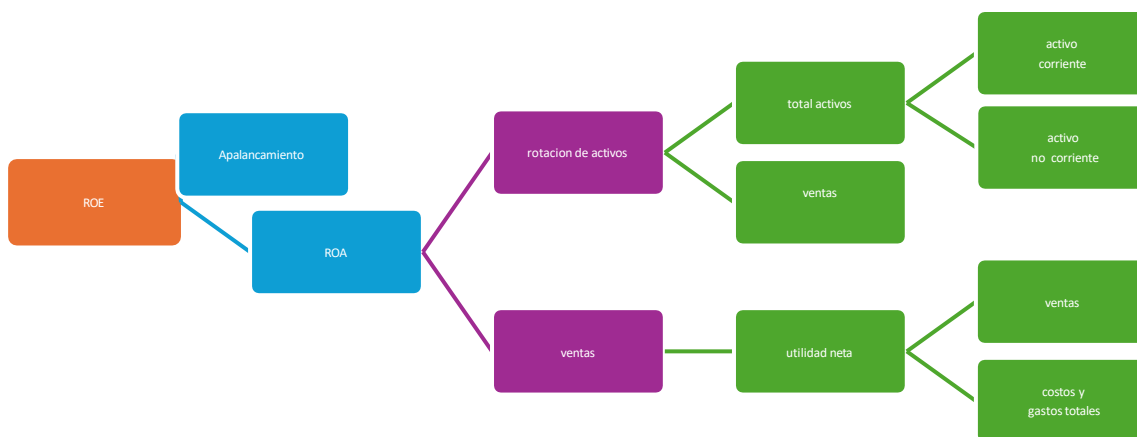
El árbol de rentabilidad de una herramienta muy utilizada para medir las decisiones que se toman en la empresa con respecto a un indicador muy importante como lo es el ROE, mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios, este indicador se obtiene dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio.

Se ha seleccionado este indicador por ser uno de los más relevantes tanto desde el punto de vista de los accionistas como del inversionista potencial, y al fin y acabo las empresas trabajan en gran parte para mejorar este indicador.

Esta herramienta se utiliza tanto combinando cuentas del balance como las de resultado, con el fin de ir enlazando las variables financieras hasta obtener el efecto de rendimiento de la empresa.

Figura 1

Árbol de Rentabilidad Aplicado a Tesla



Nota. Árbol de Rentabilidad Aplicado a Tesla

Cálculo del Roce

Tabla 13

Formula Calculo Roce

Roce	Beneficio Operativo / Capital Empleado * 100
Ebit Capital Empleado	= Beneficio Antes de Intereses = Activos Totales – Pasivos corrientes

Nota. Calculo Roce

Tabla 14

Calculo Roce del año 2021 al 2024

Concepto	2024	2023	2022	2021
Ebit	9.340.000	10.129.000	13.910.000	6.714.000
Capital Empleado	73.680.000	63.609.000	45.898.000	31.583.000
Roce	12.68%	15.92%	30.31%	21.26%

Nota. Cálculo del ROCE de los año 2021 al 2024.

El ROCE mide la rentabilidad generada por el capital total invertido (patrimonio + deuda).

Aumentó de 21.26 % (2021) a 30.31 % (2022), pero cayó a 15.92 % (2023) y 12.68 % (2024).

La caída reciente puede deberse a márgenes operativos más bajos, menor eficiencia en el uso del capital o ralentización de ingresos por ventas.

Aunque sigue siendo positivo, su descenso sugiere la necesidad de ajustes en la estructura de costos y decisiones de inversión más rentables.

El ROCE indica la rentabilidad, sin embargo, hay que tener en cuenta el sector de la empresa. Con los cálculos obtenidos a partir de los datos recopilados en los Estados Financieros

de la empresa Tesla Inc., se puede evidenciar que la empresa tiene una buena rentabilidad, lo que indica que la empresa Tesla Inc., está generando valor para sus accionistas.

Costo del Patrimonio

Tabla 15

Formula Costo de Patrimonio

Costo del Patrimonio	$R_f + \beta(R_m - R_f)$
R_f	= Tasa Libre de Riesgo
β	= Beta de la Acción
$R_m - R_f$	= Prima de Riesgo del Mercado

Nota. Formula Costo de Patrimonio

Tabla 16

Costo de Patrimonio Año 2021 al 2024

Concepto	2024	2023	2022	2021
R_f	4,57%	3,87%	3,88%	1,51%
β	2,43%	2,43%	2,43%	2,43%
$R_m - R_f$	4,06%	4,06%	4,06%	4,06%
Costo del Patrimonio	4,67%	3,97%	3,98%	1,61%

Nota. Calculo Costo del Patrimonio para los años 2021 al 2024.

El costo del patrimonio representa el rendimiento mínimo que esperan los inversionistas obtener en relación con la inversión realizada en la empresa Tesla Inc., teniendo en cuenta el riesgo asociado a la inversión y la viabilidad de las operaciones de la empresa. Como se puede evidenciar en la tabla No 16 los resultados obtenidos todos son valores en positivo, un gran indicador de que la empresa está generando beneficios y rendimientos como lo esperaban sus inversores.

WACC (Coste promedio ponderado de capital)

Tabla 17

Wacc Del Año 2021 al 2024

Ratio Financiero	2024	2023	2022	2021
Wacc	22%	20%	19%	18%

Nota. Cálculo del WACC (Costo Promedio Ponderado de Capital) para los años 2021 al 2024.

La variación de WACC se puede dar por diversos factores:

Aumento en el costo del capital propio: Las expectativas de mayor riesgo por parte de los inversionistas, la volatilidad del mercado de valores, la reputación del CEO y la incertidumbre sobre la sostenibilidad de las utilidades pueden haber elevado el rendimiento exigido por los accionistas (cost of equity), afectando directamente el WACC.

Condiciones del mercado financiero: El entorno macroeconómico en EE. UU., caracterizado por tasas de interés elevadas y mayores restricciones al crédito, también incrementa el costo de la deuda, lo que impacta negativamente el costo total de capital.

Reducción del apalancamiento financiero: Aunque Tesla ha disminuido su nivel de endeudamiento (lo cual mejora su perfil de riesgo), esto también hace que el peso relativo del capital propio aumente en la estructura de financiamiento. Dado que el capital propio suele ser más costoso que la deuda (por no ser deducible fiscalmente), este cambio puede elevar el WACC general.

Desde el punto de vista estratégico, un WACC creciente puede tener implicaciones negativas, ya que significa que la empresa debe generar mayores retornos para justificar nuevas inversiones y mantener el interés de los accionistas. Además, al compararlo con el rendimiento real de la compañía, se observa que el Valor Económico Agregado (EVA) de Tesla ha sido

negativo en todos los años analizados, lo que indica que no se está creando valor económico neto para los accionistas.

Esto sugiere la necesidad de adoptar medidas para reducir el WACC, tales como:

Optimizar la estructura de capital con un equilibrio más eficiente entre deuda y patrimonio.

Mejorar la percepción del mercado sobre la gestión de la empresa y sus perspectivas de crecimiento.

Generar rendimientos operativos más sólidos a través de una mayor eficiencia en costos, innovación tecnológica rentable y control de riesgos reputacionales.

EVA (Valor Económico Agregado)

Tabla 18

Valor Económico Agregado EVA del Año 2021 al 2024

Ratio Financiero	2024	2023	2022	2021
Eva (Estimado en USD Millones)	-7.804	- 3.422	2.674	-304

Nota. Cálculo del EVA (Valor Económico Agregado) para los años 2021 al 2024.

Este indicador considera el rendimiento descontando el costo del capital (WACC). Tesla presentó EVA negativo en los años 2021, 2023 y 2024.

Aunque genera utilidades contables, el rendimiento no supera el WACC del 22%, 20% 19% y 18% lo que indica que no está creando valor económico neto para los accionistas.

Esta situación puede desincentivar la inversión de largo plazo si no se toman medidas para mejorar los retornos o reducir el costo de capital.

Aunque Tesla ha reportado utilidades contables en sus estados financieros, el análisis del EVA indica que el rendimiento de sus operaciones no supera el costo de su capital (WACC). Es decir, los beneficios generados no son suficientes para cubrir lo que los inversionistas y acreedores esperan obtener por arriesgar su dinero.

El año 2022 mostró una mejora significativa, obteniendo un resultado positivo del EVA, lo cual podría estar relacionado con un mejor control de costos o un entorno financiero temporalmente favorable. Sin embargo, en el año 2023 y 2024 el EVA volvió a caer con fuerza, alcanzando nuevamente valores negativos superiores a los de 2021.

Este resultado implica que, desde la perspectiva del valor económico, Tesla no está creando riqueza para sus accionistas, sino destruyéndola en términos netos. Si esta tendencia persiste, podría afectar la confianza de los inversionistas y limitar el acceso a capital en condiciones favorables.

Causas del EVA negativo:

WACC elevado (22% en 2024), que eleva el umbral mínimo para generar valor.

Margen operativo decreciente: caída del margen neto y operativo entre 2022 y 2024.

Aumento de costos financieros y regulatorios, especialmente en entornos internacionales afectados por tensiones arancelarias.

Disminución en ventas globales, especialmente en mercados clave como China, Alemania y EE. UU., debido a la creciente competencia y factores reputacionales.

Recomendaciones estratégicas:

Para revertir esta situación y comenzar a generar un EVA positivo, Tesla debería:

Mejorar su eficiencia operativa y reducir costos no esenciales.

Reestructurar su estrategia de inversión, priorizando proyectos con altos retornos.

Optimizar su estructura de capital para reducir el WACC.

Fortalecer su reputación institucional y generar confianza en los mercados internacionales.

Avances Metodológicos del Proyecto

Discusión de los Resultados

El análisis financiero de Tesla Inc. evidencia una situación de transición estratégica marcada por el crecimiento de sus activos y una ligera mejora en sus indicadores de liquidez. Específicamente, la empresa aumentó sus activos totales en un 14 % entre 2023 y 2024, lo que indica una expansión saludable de su tamaño económico. La razón corriente pasó de 1.15 a 1.21, lo cual sugiere una leve mejora en su capacidad para cubrir obligaciones de corto plazo. Sin embargo, la prueba ácida continúa por debajo de 1, lo que representa una señal de alerta, ya que, sin contar inventarios, Tesla no logra cubrir completamente sus pasivos corrientes (Yahoo Finance, 2025).

En cuanto a la rentabilidad, aunque el ROCE refleja una empresa que genera valor en términos operativos, el Valor Económico Agregado (EVA) fue negativo en 3 de los 4 años analizados (2021 – 2024). Esto sugiere que, pese a sus ganancias, Tesla no está generando rendimientos superiores al costo de su capital, lo cual afecta directamente la percepción de valor económico por parte de los accionistas (Yahoo Finance, 2025). Como señalan Brigham y Houston (2013), el EVA negativo es una señal clara de que una compañía no está creando valor económico a largo plazo, lo que puede desalentar a inversionistas estratégicos.

Estas conclusiones tienen implicaciones críticas tanto para la inversión como para la financiación. Por un lado, los inversionistas deben evaluar con cautela la sostenibilidad de la rentabilidad de Tesla, considerando los desafíos externos como la competencia creciente especialmente de BYD y Volkswagen y los problemas reputacionales derivados de las controversias del CEO Elon Musk (Remove Group, 2025; Moreno, 2025). La caída en las ventas a nivel global, especialmente en mercados clave como China y Europa, también refuerza la

necesidad de evaluar el riesgo reputacional en las decisiones de inversión (Avendaño, 2025).

Por otro lado, en términos de decisiones financieras internas, la empresa debe replantear sus fuentes de financiación. Si bien ha mostrado un aumento positivo en el capital de trabajo, lo que sugiere capacidad operativa a corto plazo, la creación de valor económico en el largo plazo dependerá de la eficiencia en el uso de su capital y la mejora en su estructura de costos. Esto es especialmente relevante considerando que el entorno macroeconómico estadounidense, afectado por políticas arancelarias y tensiones comerciales, puede incrementar los costos de producción (Mena, 2025; Sherman, 2025).

En consecuencia, Tesla deberá implementar estrategias orientadas a:

Mejorar el EVA mediante inversiones más eficientes.

Diversificar sus fuentes de financiación, buscando reducir el costo promedio ponderado de capital (WACC).

Reforzar su posición competitiva a través de innovación y mejoras en el servicio postventa.

En resumen, Tesla se encuentra ante un momento crucial que exige una visión financiera más estratégica, donde las decisiones de inversión y financiación estén alineadas con la generación de valor real y sostenible. Esto implicará no solo mantener su liderazgo en innovación tecnológica, sino también garantizar una rentabilidad económica que respalde la confianza de sus accionistas e inversores.

Entorno Macroeconómico y Sectorial

El análisis del entorno macroeconómico evidenció que Tesla Inc. opera en un contexto internacional volátil, influido por tensiones comerciales, inflación y políticas arancelarias, especialmente entre Estados Unidos y China. Estos factores han generado aumentos en los costos

de producción y desafíos en la cadena de suministro (Mena, 2025; Guevara, 2025).

Adicionalmente, la competencia creciente en el mercado global de vehículos eléctricos ha impactado directamente en la participación de mercado de Tesla, disminuyendo su cuota del 80% en 2019 a un 45% en 2025 (Moreno, 2025). Esta situación exige a la compañía una respuesta estratégica integral para mantener su liderazgo en un entorno altamente competitivo.

Salud Financiera a través de Indicadores Financieros

Los indicadores financieros evidencian una mejora moderada en la liquidez, con una razón corriente que pasó de 1.15 en 2023 a 1.21 en 2024, y un capital de trabajo positivo. No obstante, la prueba ácida se mantiene por debajo de 1, lo que indica cierta dependencia del inventario para cumplir obligaciones a corto plazo. En términos de rentabilidad, el ROCE y el costo del patrimonio mostraron niveles positivos, lo cual es favorable para los inversionistas. Sin embargo, el EVA (Valor Económico Agregado) fue negativo en el periodo 2021-2024, lo que revela que Tesla no está generando un rendimiento por encima del costo de su capital, comprometiendo la creación de valor para sus accionistas (Yahoo Finance, 2025).

Estructura Financiera y Apalancamiento

A través del árbol de rentabilidad, se identificó que el ROE de Tesla está condicionado por una rentabilidad operativa estable y una adecuada rotación de activos. No obstante, el apalancamiento financiero podría presentar riesgos si la rentabilidad operativa se ve afectada por factores externos, como la caída en las ventas o el aumento de los costos de importación. La estructura financiera evidencia una necesidad de mejorar la eficiencia operativa y de diversificar fuentes de financiamiento menos costosas para optimizar el rendimiento del capital propio.

Impacto Estratégico y Reputacional

El análisis estratégico reveló que, aunque Tesla cuenta con fortalezas como la innovación tecnológica, integración vertical y fuerte presencia de marca, también enfrenta debilidades internas como problemas de atención postventa, dependencia de la figura de Elon Musk y crisis reputacionales por su involucramiento político (Remove Group, 2025). Estas debilidades han repercutido en su posicionamiento de mercado, especialmente en Europa y Asia, afectando la percepción de confiabilidad de la marca (Moreno, 2025).

Necesidad de Reestructuración Estratégica

A la luz de los resultados obtenidos, Tesla debe implementar estrategias financieras enfocadas en mejorar su liquidez inmediata, optimizar el costo de capital y generar mayor valor económico agregado. Además, es clave replantear su estrategia reputacional e institucionalizar procesos para reducir la dependencia de su CEO, diversificar la vocería y reforzar la fidelización del cliente mediante un servicio postventa más robusto. También se recomienda continuar expandiendo su red de carga e invertir en nuevos mercados emergentes para contrarrestar la saturación en los actuales.

Recomendaciones Para La Gestión Financiera

Aplicar el análisis financiero como herramienta diagnóstica en empresas nacionales del sector automotriz o energético: el ejercicio realizado con Tesla demuestra cómo el análisis de indicadores financieros como liquidez, rentabilidad, apalancamiento, y valor económico agregado (EVA), permite identificar la salud financiera real de una organización más allá de su posicionamiento en el mercado. Este enfoque puede ser replicado en empresas colombianas como Celsia, EPM o Auteco Mobility, para evaluar su viabilidad en proyectos de energía

renovable o movilidad eléctrica. Esta metodología contribuye al fortalecimiento de la planeación financiera y la toma de decisiones estratégicas en entornos nacionales.

Usar el entorno macroeconómico como insumo clave para la gestión empresarial en industrias locales: el diagnóstico evidenció cómo los factores externos como aranceles, inflación y políticas públicas afectan directamente los costos, las ventas y la competitividad. En el caso colombiano, sectores como el manufacturero o el de autopartes pueden aplicar esta lectura del entorno para ajustar sus estructuras de costos, definir precios más sostenibles y anticipar riesgos del mercado internacional. Esto fomenta una cultura empresarial más resiliente y proactiva ante los cambios macroeconómicos.

Fortalecer la gestión de reputación y comunicación institucional en empresas nacionales: Tesla muestra que las decisiones reputacionales y la imagen de su CEO tienen impacto directo en las ventas, especialmente en mercados sensibles como Europa. En Colombia, muchas empresas no dimensionan el peso estratégico de su vocería o su comportamiento corporativo. Este análisis puede servir como modelo para que compañías de sectores regulados como la energía, transporte o tecnología desarrollen estrategias de comunicación transparentes, éticas y alineadas con sus valores, protegiendo su capital reputacional.

Promover la innovación tecnológica con análisis de rentabilidad y creación de valor como criterios de sostenibilidad empresarial: el caso Tesla resalta que la innovación por sí sola no garantiza éxito si no está respaldada por rentabilidad sostenible. Empresas nacionales que desarrollan tecnologías limpias o soluciones digitales pueden adoptar herramientas como el ROCE, EVA o el árbol de rentabilidad para evaluar si sus proyectos realmente están generando valor. Esto permite canalizar recursos hacia iniciativas que no solo impactan positivamente el entorno, sino que aseguran el retorno para los accionistas y la viabilidad a largo plazo.

Tipología de Clientes de Tesla Inc.

Comprender la tipología de clientes de Tesla Inc., es esencial para analizar su posicionamiento en el mercado, sus estrategias de marketing y las oportunidades de crecimiento. Tesla ha logrado captar un segmento de consumidores particular, influenciado por factores tecnológicos, ambientales y aspiracionales. A continuación, se detallan los principales perfiles de clientes que componen su base de mercado.

Innovadores Tecnológicos

Este segmento está conformado por personas altamente interesadas en la innovación y la tecnología de punta. Son los primeros en adoptar nuevos productos y están dispuestos a pagar un precio más alto por acceso anticipado a tecnologías disruptivas, como la conducción autónoma y las funciones avanzadas del software FSD (Full Self-Driving). Suelen estar informados, participar activamente en foros tecnológicos y valorar el ecosistema digital que Tesla ofrece.

Consumidores Ecológicos

Tesla también atrae a un grupo de clientes motivados por la sostenibilidad ambiental. Este tipo de consumidor prioriza productos que reduzcan la huella de carbono y contribuyan a mitigar el cambio climático. Valoran el hecho de que Tesla no solo fabrica vehículos eléctricos, sino que también produce baterías solares y sistemas de almacenamiento energético. Para ellos, Tesla representa una marca alineada con sus valores éticos y medioambientales.

Usuarios Premium o de Lujo

Otro grupo importante es el de los consumidores que buscan un producto premium. Estos clientes no solo se interesan por la tecnología, sino por la estética, el confort, la exclusividad y el estatus que representa tener un vehículo Tesla. El diseño minimalista, la calidad de los materiales y la imagen de vanguardia que proyecta la marca son factores decisivos en su elección.

Inversionistas y Fans de la Marca

Tesla ha cultivado una comunidad de seguidores leales que no solo son clientes, sino también accionistas y promotores activos de la empresa. Muchos de ellos siguen a Elon Musk, apoyan sus visiones y ven la compra de productos Tesla como una forma de respaldar una misión más amplia. Este tipo de cliente suele estar emocionalmente vinculado con la marca y contribuye a la difusión orgánica de sus productos.

Clientes Corporativos y Gubernamentales

Además de los consumidores individuales, Tesla también atiende a empresas e instituciones gubernamentales interesadas en flotas eléctricas para transporte sostenible o sistemas de energía renovable. Este tipo de cliente busca eficiencia, ahorro a largo plazo y cumplimiento de objetivos ESG (ambientales, sociales y de gobernanza).

En resumen, la base de clientes de Tesla es diversa, pero comparte características comunes como la afinidad por la innovación, la sostenibilidad y el prestigio. Esta segmentación ha permitido a Tesla construir una marca sólida y reconocida globalmente.

Cálculo del Roce

Tabla 19
Inductores de Valor Año 2021 al 2024

Concepto	2024	2023	2022	2021
AO= Total Activos	122.070.000	106.618.000	82.338.000	62.131.000
Total, Pasivo	48.390.000	43.009.000	36.440.000	30.548.000
OB.F= Corto Plazo	2.343.000	1.975.000	1.016.000	1.088.000
OB.F= Largo Plazo	5.535.000	2.682.000	1.029.000	4.254.000
Utilidad Operacional	8.990.000	9.973.000	13.719.000	6.343.000
Impuestos	0,21	0,21	0,21	0,21
Patrimonio Neto	73.680.000	63.609.000	45.898.000	31.583.000

Concepto	2024	2023	2022	2021
Gastos * Intereses	350.000	156.000	191.000	371.000
TIE	0,21	0,21	0,21	0,21
Ventas	97.690.000	96.773.000	81.462.000	53.823.000
AON	81.558.000	68.226.000	47.943.000	36.925.000
UODI	8.990.000	9.973.000	13.719.000	6.343.000
GPIDIMP	276.500	123.240	150.890	293.090
RNOA	0,11	0,15	0,29	0,17
FLEV	0,66	0,68	0,79	0,97
NNEP	0,00	0,00	0,00	0,01

Nota. Nos muestra los Inductores de Valor Año 2021 al 2024

Tabla 20

Calculo Roce 2021 al 2024

Indicador Financiero	2024	2023	2022	2021
Roce	0,18	0,24	0,51	0,33

Nota. Cálculo del ROCE análisis para los años 2021 al 2024.

En 2022, Tesla alcanzó su mejor desempeño con un ROCE del 51%, reflejando un uso eficiente del capital invertido, impulsado por un aumento significativo del EBIT y una estructura operativa más rentable.

Sin embargo, en 2023 y 2024, el ROCE experimentó una caída progresiva, cerrando en 18% en el último año analizado. Este deterioro sugiere una reducción en la eficiencia operativa y un menor rendimiento generado sobre el capital total comprometido.

La disminución del ROCE podría estar asociada a varios factores: aumento de costos operacionales, presión competitiva, reducción de márgenes, e incremento en el capital necesario para sostener operaciones internacionales más complejas y costosas.

Comparación con el WACC

Es importante destacar que, aunque el ROCE sigue siendo positivo, su valor en 2024 (18%) se ubica muy cerca del WACC (22%), lo cual implica un margen reducido entre lo que la empresa gana y lo que cuesta financiar sus operaciones.

Mientras el ROCE supere al WACC, la empresa estará creando valor operativo. Sin embargo, esa brecha se ha reducido peligrosamente en los últimos años, lo que pone en riesgo la sostenibilidad de esa creación de valor.

Implicaciones estratégicas

Una caída del ROCE sostenida puede reducir la rentabilidad para los accionistas e inversionistas, así como limitar la capacidad de Tesla para financiar nuevos proyectos sin incurrir en costos excesivos.

La empresa necesita revisar su modelo de inversión, eficiencia en el uso de activos y control de gastos, con el fin de recuperar un nivel de ROCE que supere con mayor holgura su costo de capital.

Además, es crucial que Tesla identifique áreas donde pueda aumentar su productividad sin comprometer la calidad ni la innovación, y donde el capital empleado pueda generar retornos superiores en el mediano y largo plazo.

Tabla 21

Calculo NNEP 2021 al 2024

Indicador Financiero	2024	2023	2022	2021
NNEP	0,0028	0,0013	0,0019	0,0054
NNEP En %	0,28%	0,13%	0,19%	0,54%

Nota. Cálculo del NNEP análisis para los años 2021 al 2024

El NNEP es un indicador financiero que mide el costo de la deuda, este indicador le permite saber a una empresa cuanto le cuesta a la empresa financiar una deuda por cada unidad de activos operativos. Al calcular el NNEP de la empresa Tesla Inc. se puede evidenciar que para el año 2021 por cada USD100 en Activos Netos Operativos la empresa incurre en 0,54 de gastos financieros netos, para el año 2021 se observa que por cada USD100 de activos netos operativos a empresa incurre en 0,19, para el año 2023 incurre en gastos financieros netos de 0,13 y para el 2024 incurre en gastos financieros netos de 0,28.

Análisis de Sensibilidad 1%

Tabla 22

Análisis De Sensibilidad 1% RNOA 2021 al 2024

Indicador Financiero	2024	2023	2022	2021
RNOA	0,12	0,16	0,30	0,18
FLEV	0,66	0,68	0,79	0,97
NNEP	0,003	0,001	0,002	0,005
ROCE	0,20	0,26	0,53	0,35
Cambio En Roce	0,02	0,02	0,02	0,02

Nota. Análisis del 1% de sensibilidad aplicado al RNOA para los años 2021 al 2024.

Al realizar un análisis de sensibilidad del 0,01 aplicado al RNOA se puede observar que el ROCE aumenta en cada año un 0,02. Con este aumento por cada año se puede determinar que un aumento de los activos neto puede influir en el aumento del ROCE para la empresa Tesla Inc.

Tabla 23

Análisis De Sensibilidad 1% FLEV 2021 al 2024

Indicador Financiero	2024	2023	2022	2021
RNOA	0,11	0,15	0,29	0,17
FLEV	0,67	0,69	0,80	0,98

Indicador Financiero	2024	2023	2022	2021
NNEP	0,00	0,00	0,00	0,01
ROCE	0,18	0,25	0,51	0,33
Cambio En Roce	0,00	0,00	0,00	0,00

Nota. Análisis del 1% de sensibilidad aplicado al FLEV para los años 2021 al 2024.

Al realizar un análisis de sensibilidad del 0,01 al FLEV se observa que el cambio no es significativo manteniendo los resultados del ROCE igual a los cálculos realizados antes del aumento del 0,01 en el FLEV.

Tabla 24

Análisis De Sensibilidad 1% NNEP 2021 al 2024

Indicador Financiero	2024	2023	2022	2021
RNOA	0,11	0,15	0,29	0,17
FLEV	0,66	0,68	0,79	0,97
NNEP	0,01	0,01	0,01	0,02
ROCE	0,17	0,24	0,50	0,32
Cambio En Roce	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01

Nota. Análisis del 1% de sensibilidad aplicado al NNEP para los años 2021 al 2024.

Al realizar el análisis de sensibilidad del 0,01 aplicado al NNEP se observa que durante los años 2021 al 2024 se obtuvo una disminución del ROCE, esto indica que la empresa Tesla Inc., debe mantener o aumentar sus ventas para no incurrir en resultados negativos.

Costo del Patrimonio

Tabla 25
Costo Del Patrimonio

Sigla	Nombre	Resultado
rf	Tasa Libre de Riesgo. O prima de Riesgo	12,25%
β	Beta de la empresa. Tesla Inc.	1,84
	Beta de la industria	1,62
$(rm-rf)$	Prima de Riesgo de Mercado.	4,33%
$ke=$	Costo del Patrimonio	0,202172 20,22%

Nota. Cálculo del Costo del Patrimonio análisis para los años 2021 al 2024.

En este caso, la beta de la empresa Tesla Inc. (1.84) es significativamente superior a 1 que la beta promedio de la industria (1,62). La volatilidad de Tesla es superior a la del mercado.

Esta beta de la empresa Tesla Inc. de (1,84) evidencia que es más riesgosa que las empresas de la misma industria, es más sensible a los cambios del mercado.

¿Qué puede estar suscitando tales diferencias? Varias razones pueden explicar por qué la beta de Tesla Inc. es considerablemente más alta que la beta de su industria:

Nivel de Apalancamiento Financiero (Deuda): La deuda de Tesla Inc. alta (apalancamiento financiero) debido a sus proyectos de expansión, la mejora continua y competitividad en el mercado, avances tecnológicos y disminución en las ventas.

Tamaño y Diversificación: La Empresa Tesla Inc. es una de las empresas principales y más grandes de E.E. U.U, es líder en vehículos eléctricos, es una empresa diversificada (vehículos eléctricos, baterías solares, generación y almacenamiento de energía solar).

Innovación de tecnologías: Tesla Inc. es una empresa ubicada en la industria automotriz (autos eléctricos) debido a su gran competencia debe innovar en tecnología, desarrollar nuevos productos buscando una rentabilidad y sostenimiento financiero, sin reducción de costos.

Influencia y reputación de Elon Musk: Debido a sus participaciones en política, principalmente en la campaña del presidente de EE. UU esto ha generado un descontento entre sus accionistas.

Competencia: Su mayor competidor es la empresa BYD por sus precios (fabrican sus propios insumos), variedad en sus modelos.

Tabla 26

Cálculo Del Wacc Billones de Dólares

Sigla	Nombre	Fórmula o Fuente	Resultado
K_d	Costo de la Deuda	Conductores de Valor	0,27
K_e	Costo del Patrimonio	Conductores de Valor	0,20
T	Tasa Impositiva	Roce	0,24
D	Deuda Total	Préstamo	2.682
E	Patrimonio Total	Indicadores Financieros	63.609
V	Valor Total de la Empresa	$v = E + D$	66.291
$\% P$	% Proporción del Patrimonio	$\% P = E/V$	0,96
$\% D$	% Proporción de la Deuda	$\% D = D/V$	0,04
WACC	Costo del Patrimonio	$WACC = (E/V) * K_e + (D/V) * K_d * (1-t)$	0,20

Nota. Rivera Claros (2024), plantea el costo promedio ponderado de Capital (WACC) es un concepto fundamental en las finanzas corporativas, en este análisis representa el costo promedio que tiene Tesla por financiarse, ya sea con deuda o con patrimonio. Es un indicador clave para evaluar la rentabilidad mínima que un proyecto debe generar para crear valor para la empresa.

Un WACC del 20% es relativamente alto, lo que implica que los proyectos de inversión de Tesla deben generar retornos superiores al 20% para ser considerados rentables y generar valor, un K_e del 17% refleja que los accionistas perciben un riesgo alto asociado a la empresa es común en este tipo de empresas tecnológicas y de alto crecimiento como TESLA, maneja una deuda del 3% K_d , TESLA utiliza solo un 11% del capital lo que reduce el beneficio fiscal que podría ser un mayor apalancamiento, la empresa depende más del capital propio (60%) puede ser una estrategia a la alta valoración del mercado.

Comparación Tesla Inc.

La compañía está afrontando grandes desafíos, esto ha originado que la empresa China BYD ocupe el primer lugar en ventas, preferencia y mayor tecnología.

Relación Deuda – Capital Tesla Inc.

Tabla 27

Relación Deuda – Capital Tesla Inc

Fecha	Deuda Total	Capital Accionistas	Relación/Deuda Capital	% Cambio Periodos Anteriores
03/31/2025	7.529 MM	74.653 MM	0,10	21,13%
12/31/2024	8.213 MM	72.913 MM	0,11	34,90%

Nota. Tomado de FinanceCharts, historia de la relación deuda-capital de Tesla

Relación deuda – capital: 0.10 se encuentra en el 10% superior de su industria, es inferior a su media a 5 años de 0,33, por cada 1 dólar de capital, la empresa tiene solo 10 centavos de deuda (FinanceCharts, 2025).

Relación Deuda – Capital BYD

Tabla 28

Relación Deuda – Capital Byd

Fecha	Deuda Total	Capital Accionistas	Relación/Deuda Capital	% Cambio Periodos Anteriores
12/31/2024	¥26.959MM	¥25.714MM	1,05	-35,04%
09/30/2024	¥7.265MM	¥21.579MM	0,34	-34,36%

Nota. Tomado de FinanceCharts. historia de la relación deuda-capital BYD

Relación Deuda – Capital General Motors

Tabla 29

Relación Deuda – Capital General Motors

Fecha	Deuda Total	Capital Accionistas	Relación/Deuda Capital	% Cambio Periodos Anteriores
12/31/2024	132.678 MM	64.373 MM	2.06	12,29%

Fecha	Deuda Total	Capital Accionistas	Relación/Deuda Capital	% Cambio Periodos Anteriores
09/30/2024	129.732MM	63.072 MM	2.06	8,62%

Nota. Tomado de FinanceCharts, historia de la relación deuda-capital de General Motors

Relación deuda – capital: 2,06 se encuentra en el 10% inferior de su industria, La relación deuda/capital de 2.06 es mayor que su promedio a 3 años de 1.79, (FinanceCharts, 2025).

Implicaciones.

La empresa Tesla Inc., en primer trimestre la relación deuda / capital es del (0.11), mientras que, para el primer trimestre del año 2025, se observa que Tesla Inc. en comparación con las otras empresas tiene una deuda más baja (0.10), por lo tanto, los gastos por pago de intereses son inferiores, además cuenta con un buen apalancamiento financiero, indicando que la empresa cuenta con buena liquidez.

La empresa BYD a pesar de ser líder en el mercado; para el año 2024 su deuda baja del (0.34), reduciendo los gastos en el pago de intereses, indicándonos la rentabilidad de la empresa; para el primer trimestre del año 2025 su deuda aumenta (1.05), como se observa es más alta que el capital, esto se origina por que la empresa está expandiéndose por todo el mundo, por lo tanto, requiere de más inyección de capital.

La empresa General Motors: para el año 2024 su deuda está relativamente alta (2.06), indicando que la estabilidad y rentabilidad de la empresa está en riesgo, debido a que la deuda es más alta que su capital; para el primer trimestre del año 2025 su deuda se mantiene (2.06), y aumento, esto se origina por que la empresa está expandiéndose, invirtiendo en nuevas tecnologías para posicionarse como líder en el mercado.

Calificaciones Crediticias

Tabla 30

Calificaciones Crediticias

Nivel	Moody's	S&P	Fith	Hr	Significado
	Aaa	AAA	AAA	HR AAA	Máxima Calidad Crediticia
	Aa1	AA+	AA+	HR AA	Alta Calidad Crediticia
	Aa2	AA	AA		

Nivel	Moody's	S&P	Fith	Hr	Significado
	Aa3	AA-	AA-		
Grado	A1	A+	A+	HR A	Buena Calidad Crediticia
Inversión	A2	A	A		
	A3	A-	A-		
	Baa1	BBB+	BBB+		Calidad Crediticia Satisfactoria
	Baa2	BBB	BBB	HR BBB	Existen Tensiones A Largo Plazo
	Baa3	BBB-	BBB-		
	Ba1	BB+	BB+		Calidad Crediticia Cuestionable
	Ba2	BB	BB	HR BB	Futuro Incierto, Pero Con Capacidad Actual
Grado	Ba3	BB-	BB-		
Especulación	B1	B+	B+		Calidad Crediticia Pobre / Dudosa
	B2	B	B	HR B	La Capacidad A Largo Plazo Es Baja
	B3	B-	B-		
	Caa1	CCC+	CCC		Calidad Crediticia Muy Pobre
Especulación	Caa2	CCC			Posibilidad De Algún Tipo De Impagos.
Con Alto Riesgo	Caa3	CCC-		HR C	
	Ca	CC	CC		Alta Probabilidad De Algún Tipo De Impago
	C	C	C		Situación De Impago Inminente.
	___	D	D	HR D	En Impago o Default

Nota. Tomado de (Castillo, 2020) Calificaciones Crediticias

Tesla Inc

Para el año 2025 tiene un cupón actual del 5.3%, con fecha de vencimiento 15/08/2025; (Tesla Inc., 2015) como se puede evidenciar, el ratio deuda es 0.10, según la tabla, indica que la calificación crediticia de la empresa es AAA(máxima calidad) y tiene nivel de riesgo bajo, su deuda es baja en relación con el capital, cuenta con un buen apalancamiento financiero, permitiendo que las deudas sean pagadas a corto plazo, reduciendo los gastos en intereses financieros, no requiere de financiación para realizar sus operaciones.

BYD

Para el 8 mayo 2020 emitió un bono de 3.6% (BYD Company Ltd., 2019), aunque la empresa es la competencia fuerte de Tesla y en el último trimestre ha sido líder en ventas, ha presentado variaciones en su ratio de endeudamiento en los últimos trimestres, de 0.34 del último trimestre paso al 1.05 en el primer trimestre del 2025; como se muestra en la tabla el historial crediticio CCC (riesgo alto), su deuda es alta con relación al capital poniendo en riesgo la liquidez de la empresa.

General Motors

La empresa ha emitido bonos por 6.60% (General Motors Co., 2006), tiene una ratio endeudamiento total (2.06) en los últimos dos trimestres, permanece constante y su deuda en relación con el capital incremento significativamente, por lo tanto, según la tabla la calificación crediticia la empresa D (riesgo) mostrando un gran riesgo financiero.

Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

Tabla 31

Grado De Apalancamiento Operativo (GAO)

Sigla	Nombre	Fórmulas o Fuente	Resultado
GAO	Grado Apalancamiento Operativo	GAO= Ventas Netas – Costos Variables/Utilidad Operativa	3,2

Nota. Cálculo del GAO (Grado de Apalancamiento Operativo)

Grado de Apalancamiento Operativo (GAO = 3,2): Un GAO de 3,2 significa que por cada 3% de cambio en las ventas, la utilidad operativa por acción cambiará en un 3,2%. Esto indica un cambio suave de los costos fijos en la estructura de la empresa.

Grado de Aplacamiento Financiero (GAF)

Tabla 32

Grado De Apalancamiento Financiero (GAF)

Sigla	Nombre	Fórmulas o Fuente	Resultado
GAF	Grado Apalancamiento Financiero	$GAF = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Utilidad Operativa} - \text{Gastos Por Intereses}}$	1,00

Nota. Cálculo del GAF (Grado de Apalancamiento Financiero).

Grado de Apalancamiento Financiero (GAF = 1.00): Un GAF de 1.00 indica que por cada 1% de cambio en la utilidad operativa, la utilidad neta cambiará en un 1.00%. Esto sugiere que frente a su deuda financiera esta no es alta lo cual es algo positivo para los socios y accionistas de tesla ya que así sus ganancias se van a ver más amplificadas.

Grado de Apalancamiento Total (GAT)

Tabla 33

Grado De Apalancamiento Total (GAT)

Sigla	Nombre	Fórmulas o Fuente	Resultado
GAT	Grado Apalancamiento Total	$GAT = GAO \times GAF$	3,15

Nota. Cálculo del GAT (Grado de Apalancamiento Total).

Grado de Apalancamiento Total (GAT = 3,15), este indicador nos revela que el grado de apalancamiento operativo es mayor en relación con el grado de apalancamiento financiero, significa que un cambio del 3% en las ventas, se necesitaría del 1% en financiamiento para suplir los gastos u costos, lo cual brinda un cambio del 3,15 en la utilidad neta.

Cobertura a Intereses

Tabla 34

Cobertura A Intereses (CI)

Sigla	Nombre	Fórmulas o Fuente	Resultado
CI	Cobertura A Intereses	$CI = \frac{\text{Utilidad Operativa EBIT}}{\text{Gastos Por Intereses}}$	26,69

Nota. Cálculo del CI (Cobertura a Interese).

Cobertura a Intereses (CI = 26,69): Una cobertura de intereses de 26,69 es un índice amplio que tiene Tesla para poder suplir los tipos de pagos procedentes de intereses. A su vez, brinda una estabilidad financiera estable y un grado inferior de incumplimiento en sus créditos.

Relación Deuda-Capital (Debt-to-Equity Ratio) de Tesla Inc.

Tabla 35

Relación Deuda – Capital

Año	% Relación Deuda / Capital
2010	0,87
2015	6,45
2020	2,56
2024	0,66

Nota. Tomado de Macrotrends (2024) Relación Deuda Capital Tesla Inc

Como se puede observar en la Tabla No 35 Tesla Inc., en el año 2010 la relación deuda capital era baja 0.87% lo que indica que estaba usando capital propio para financiar sus operaciones, ya en el año 2015 se puede observar cómo Tesla Inc. tenía un nivel alto de endeudamiento del 6.45% en relación al capital, para el año 2020 la empresa empezó a disminuir su endeudamiento llegando un porcentaje del 2.56% y ya para el año 2024 este índice bajo a 0.66% lo que indica que la empresa no está necesitando de apalancamiento financiero para llevar a cabo sus operaciones, este indicador es de gran alivio para todos sus accionistas por lo que se interpreta que la empresa hasta el 2024 tenía suficientes recursos para cubrir su deuda total.

La historia financiera de Tesla ha sido marcada por una transición de alta dependencia de capital externo y deuda hacia una estructura mucho más sólida y autosuficiente. A medida que Tesla alcanzó la rentabilidad, logró:

Disminuir su apalancamiento financiero.

Mejorar significativamente sus márgenes operativos.

Establecer una posición dominante en el mercado sin recurrir a niveles excesivos de deuda.

Este cambio estructural ha fortalecido la salud financiera de Tesla, otorgándole mayor capacidad para resistir ciclos económicos adversos y seguir invirtiendo en expansión global, I+D y energía sostenible.

Crecimiento de sus operaciones: esta la expansión de infraestructura: Seis Gigafábricas de gran tamaño, están situadas en Fremont (California), Sparks (Nevada), Berlín (Alemania), Shanghái (China), Austin (Texas) y Buffalo (Nueva York), (Rapler, 2023).

Diversificación de productos:

Adicional a sus modelos “S” “Y” “X” Tesla innova con su Cybertruck que es camioneta completamente eléctrica, diseñada para cualquier tipo de terrenos.

Energía Renovable: paneles solares, megapack (Sistema almacenamiento energía eléctrica).

Tesla continúa invirtiendo en IA, software autónomo y manufactura localizada.

Se mantiene el desarrollo de nuevas plantas de refinado de litio y producción de cátodos, con producción esperada para 2025, fortaleciendo la autosuficiencia operativa. Tesla, Inc. (2025).

Anuncio la fabricación de robots humanoides llamados “optimus” (González, 2024)

Principales accionistas de Tesla Inc.

Tabla 36

Principales Accionistas Tesla Inc.

Nombre	Acciones	%	Valoración
Elon Musk	410.794.076	12,77%	142MM \$

Nombre	Acciones	%	Valoración
Vanguard Fiduciary Trust. Co	246.887.705	7,68%	85 537 M\$
BlackRock Advisors LLC	157.144.306	4,89%	54 444 M\$
State Street Corp.	113.726.971	3,54%	39 402 M\$
Geode Capital Management LLC.	63.498.689	1,97%	22 000 M\$
Eaton Vance Management	45.379.105	1,41%	15 722 M\$
BlackRock Life Ltd.	43.192.549	1,34%	14 964 M\$
Capital Research & Management Co. (World Investors)	40.264.180	1,25%	13 940 M\$
JpMorgan Investment Management, Inc.	39.443.251	1,23%	13 666 M\$
Norges Bank (13F)	35.707.824	1,11%	12 371 M\$

Nota. Tomado de Página web marketscreener Principales Accionistas de Tesla Inc

Figura 2

Porcentaje de los accionistas



Porcentaje de los Accionistas

Variación del precio de la acción de Tesla Inc.

Las acciones de Tesla se han desplomado más del 50% desde diciembre, un dramático desplome que ha sorprendido tanto a accionistas como a analistas. A mediados de diciembre de 2024, Tesla cotizaba cerca de un máximo histórico de unos 480 dólares por acción; a principios

de marzo de 2025, se había desplomado hasta aproximadamente 220 dólares. Esta caída borró más de 800.000 millones de dólares de su valor de mercado, la mayor caída que Tesla ha experimentado en años. Ni siquiera las acciones de Tesla de Elon Musk se han librado del desplome: su patrimonio neto se ha desplomado en más de 100.000 millones de dólares durante el desplome (Ziv, 2025).

Tabla 37

Comportamiento De Las Acciones De Tesla Dic 2024 a junio 2025

Fecha	Apertura	Alto	Bajo	Cerrar	Cierre Ajustado	Volumen
24 jun 2025	356.16	356.24	340.44	341.60	341.60	52,316,873
1 junio 225	343.50	357.54	273.21	348.68	348.68	1,945,870,600
1 May 2025	280.01	367.71	271.00	346.46	346.46	2,195,842,800
1 abr 2025	263.80	294.86	214.25	282.16	282.16	2,957,985,600
1 Mar 2025	300.34	303.94	217.02	259.16	259.16	2,718,957,500
1 feb 2025	386.68	394.00	273.60	292.98	298.98	1,581,998,600
1 ene 2025	390.10	439.74	373.04	404.60	404.60	1,510,656,500
1 dic 2025	352.38	488.54	348.20	403.84	403.84	1,903,365,900

Nota. Tomado de yahoo finance Comportamiento de las Acciones de Tesla

En la tabla No 37 se puede analizar cuál ha sido el comportamiento de la acción de Tesla durante el año 2025, se observa que el valor de la acción al cierre del 01 de enero de 2025 USD 404.60, durante los meses de febrero, marzo y abril del 2025, la acción bajo aproximadamente entre el 27% y 35%, para los meses de mayo y junio su valor ha ido aumentando sin embargo sigue por debajo de las cifras del cierre del año 2024.

Las acciones de Tesla se dispararon un 58% después de que el CEO Elon Musk anunciara su salida de DOGE (Departamento de Eficiencia Gubernamental), algunos expertos son optimistas con esta renuncia, argumentando que Elon Musk había dejado de lado a Tesla. Su

retirada de la política aborda las preocupaciones que los inversores han tenido desde hace tiempo sobre la atención dividida de Musk. Los inversores se han mostrado consternados por lo que consideran una larga lista de distracciones para el CEO de Tesla desde que adquirió X en 2022. (Cohan, 2025; Sor, 2025).

Pero aunque los mercados reaccionaron positivamente al regreso de Musk al fabricante de vehículos eléctricos, muchos inversores que comentan en línea dicen que no creen que haga una gran diferencia, considerando las decepcionantes ganancias del primer trimestre de la compañía y el daño a la reputación causado por las posturas del CEO. Algunos inversores también afirmaron creer que las políticas de Musk ya habían causado un daño significativo a la marca. En los últimos meses, los vehículos de la compañía han inundado el mercado de coches usados , mientras que las ventas se han desplomado en Europa, China y Estados Unidos. (Sor, 2025).

Los analistas de Wall Street generalmente tienen una perspectiva positiva a largo plazo sobre Tesla, aunque algunos analistas recortaron su precio objetivo para la acción tras el desalentador informe de ganancias. Goldman Sachs, RBC Capital Markets y Cantor estuvieron entre quienes redujeron sus expectativas para el fabricante de automóviles, citando problemas como el impacto de los aranceles y la cancelación de las previsiones de Tesla para 2025 (Sor, 2025).

Nuevos Aportantes de Capital

Actualmente, Tesla no ha anunciado planes para realizar nuevas emisiones de acciones ni buscar inversionistas externos. La compañía mantiene una sólida posición de efectivo gracias a sus flujos operativos positivos y a los ingresos por venta de créditos regulatorios. Esto le ha permitido financiar internamente sus principales proyectos. Sin embargo, debido a su ambicioso calendario de inversiones, que incluye el desarrollo de vehículos de nueva generación, robotaxis, el proyecto Optimus y la expansión en México, no se descarta que en el futuro considere la emisión de deuda o acciones si se requiere financiamiento adicional.

Perspectivas de Crecimiento de las Operaciones

En cuanto a vehículos, aunque Tesla registró un descenso en las entregas anuales en 2024, se proyecta un crecimiento de aproximadamente 9 % en 2025, con cerca de 1.95 millones de unidades entregadas. Este crecimiento estaría impulsado por el lanzamiento de nuevos modelos, entre ellos uno de bajo costo estimado en USD 30 000 (Barclays, 2025). La producción de esta nueva generación se llevará a cabo en Estados Unidos y México.

En autonomía y Robotaxis, Tesla ha avanzado significativamente en el desarrollo de su sistema de conducción autónoma. Se espera que el sistema esté completo en funcionalidades durante 2025, con el inicio de operaciones piloto en Austin a partir del 22 de junio. Goldman Sachs considera que Tesla mantiene una ventaja competitiva debido a su hardware propio y uso intensivo de inteligencia artificial. Se estima que para 2027 podría tener al menos 2 500 robotaxis operativos.

Frente a energía y créditos regulatorios, Tesla Energy mostró un crecimiento del 113 % en almacenamiento energético durante 2024, alcanzando 31,4 GWh y generando más de USD 10 100 millones en ingresos. Se espera un crecimiento adicional del 35 % en 2025. Además, los ingresos por créditos regulatorios podrían superar los USD 3 000 millones (Sor, 2025).

Riesgos a Considerar

Entre los principales riesgos que enfrenta Tesla se encuentran la creciente competencia en mercados como China, cambios en las políticas regulatorias, especialmente en Estados Unidos, posibles retrasos en la ejecución de sus nuevos modelos y tecnologías, y los efectos de la imagen pública de su CEO, Elon Musk. Estos factores podrían afectar tanto sus ventas como la valoración de la compañía en el mercado.

Tesla mantiene una posición financiera sólida y un portafolio de proyectos con alto potencial de crecimiento. Aunque por ahora no busca nuevos aportes de capital, el éxito de sus futuras operaciones dependerá en gran parte de su capacidad para ejecutar sus iniciativas tecnológicas, mantener su ventaja competitiva y sortear riesgos regulatorios y de mercado.

Primera salida a Bolsa de TESLA

Tesla, Inc. se transformó en la compañía revolucionaria que se conoce en la actualidad debido a una mezcla de circunstancias históricas, tecnológicas, económicas y culturales. Estos son los principales incentivos y circunstancias que propiciaron su aparición y desarrollo:

Cuestiones medioambientales y demanda de energías renovables: el cambio climático y la dependencia petrolera fomentaron la necesidad de tecnologías más ecológicas. Tesla surgió con el propósito de impulsar la transición mundial hacia la energía sustentable. La industria automovilística convencional no estaba poniendo grandes apuestas en los vehículos

Ausencia en el mercado de coches eléctricos con precios atractivos: antes de Tesla, los vehículos eléctricos eran considerados lentos, feos o poco útiles. Tesla optó por evidenciar que un vehículo eléctrico podía ser ágil, atractivo y de alto rendimiento (por ejemplo, el Roadster y posteriormente el Model S) ambos eléctricos.

Dirección y visión de Elon Musk: a pesar de no ser el fundador inicial, Musk apoyó un papel crucial como inversor y líder desde inicios (2004). Su énfasis en la integración vertical (fabricación propia de baterías, software, etc.) y la innovación energética propulsó a Tesla por encima de sus rivales.

Progresos en tecnología: las baterías de iones de litio más avanzadas facilitan el avance de vehículos eléctricos con alta autonomía. Elaboración de software para la conducción autónoma y actualizaciones OTA (áreas).

Derrota de otras compañías en la innovación: las grandes industrias de automoción eran lentas para ajustarse. Tesla utilizó esa lentitud como medio para llenar un espacio. El método de ventas directas sin concesionarios también proporcionó un beneficio competitivo.

Apoyo del gobierno y normativas: incentivos tributarios en Estados Unidos y otras naciones para vehículos eléctricos. Las normativas medioambientales más rigurosas beneficiaron a los productores de vehículos sin contaminación.

Una única estrategia corporativa: Tesla comenzó con un vehículo de lujo (el Roadster) con el objetivo de generar ganancias y prestigio. Después se trasladó al Model S, y posteriormente al Model 3 como alternativa más asequible, siguiendo un plan de expansión gradual.

La compañía estuvo motivada por varios factores estratégicos, la salida a Bolsa fue en junio de 2010 con el Símbolo de bursátil: TSLA, Bolsa: NASDAQ, con un precio inicial de la acción de 17 dólares, acciones ofrecidas: aproximadamente 13,3 millones de acciones, fondos recaudados alrededor de 226 millones de dólares.

La salida a bolsa de Tesla en 2010 fue impulsada por la necesidad de financiar su crecimiento, aumentar su visibilidad en el mercado y brindar una oportunidad de liquidez a sus

primeros inversores. El proceso fue exitoso y marcó el inicio del ascenso de Tesla como una de las empresas más influyentes del sector automotriz y tecnológico.

Restricciones o inconvenientes a los que se enfrentó en el proceso: Pérdidas operativas y falta de rentabilidad, En el momento de la IPO, Tesla aún no era rentable. La empresa solo había producido un modelo (el Roadster), con producción limitada. En los documentos presentados para la salida a bolsa, Tesla reconoció que probablemente continuaría con pérdidas por varios años mientras aumentaba la producción y desarrollaba nuevos modelos. Esto representó un riesgo alto para los inversionistas.

Dependencia de financiamiento externo: Tesla dependía en gran medida de financiamiento de capital privado y préstamos públicos (como el préstamo de \$465 millones del Departamento de Energía de EE. UU.). Si no lograba asegurar nuevos fondos tras la IPO, podría haber enfrentado serios problemas de liquidez.

La producción no tenía capacidad para la producción a gran escala: limitada y costos elevados. Sus costos de fabricación eran muy altos en comparación con los fabricantes tradicionales, el suministro de baterías era costoso y limitado, ya que dependía de proveedores externos.

Alta competencia y escepticismo de la industria, los grandes fabricantes automotrices (como GM, Ford, Toyota) dominaban el mercado y muchos expertos eran escépticos sobre la viabilidad de Tesla como competidor serio, La industria aún no estaba totalmente convencida del futuro de los vehículos eléctricos.

Riesgo tecnológico, las baterías de ion-litio que Tesla utilizaba eran todavía objeto de preocupaciones por seguridad, autonomía y degradación, La tecnología estaba en desarrollo y no existían garantías de que pudiera adaptarse exitosamente a la producción masiva.

Limitado reconocimiento de marca En 2010, Tesla no era la marca mundialmente reconocida que es hoy. Su único producto era un auto deportivo eléctrico de lujo (el Roadster), que era costoso y con un mercado pequeño. El reto era generar confianza en consumidores, inversionistas y proveedores.

Regulación y cumplimiento, Tesla estaba sometida a estrictas regulaciones del mercado automotriz y a las reglas de la Comisión de Bolsa y Valores de EE. UU. (SEC) tras volverse pública. Esto le impuso mayores requisitos de transparencia, auditoría y cumplimiento.

Las principales restricciones para Tesla durante su proceso de salida a bolsa fueron su falta de rentabilidad, alta dependencia de financiamiento, limitaciones tecnológicas y de producción, fuerte competencia, escepticismo del mercado y estrictas regulaciones. Estos factores hicieron que la empresa fuera vista como una inversión arriesgada en ese momento.

Estructura Financiera, Relación Deuda - Capital De Tesla Inc.

Tesla pasó de ser un startup con fuertes pérdidas y dependencia de capital de riesgo a una empresa rentable y generadora de efectivo. Entre 2003 y 2010, enfrentó pérdidas recurrentes por sus inversiones en I+D y el desarrollo del Roadster, sostenida por el capital de Elon Musk y otros inversores (Vance, 2015). La salida a bolsa en 2010, que recaudó \$226 millones, marcó un punto de inflexión que permitió ampliar la capacidad de producción y lanzar modelos como el S, X y 3 (Tesla Inc., 2010; Squatriglia, 2010).

A partir de 2020, Tesla logró una rentabilidad sostenida: ese año reportó \$721 millones en beneficios y más de \$31 mil millones en ingresos (Tesla Inc., 2021). En 2023, sus ingresos superaron los \$96 mil millones, con un beneficio neto de \$13 mil millones y un flujo de caja libre de \$8.9 mil millones (Tesla Inc., 2023). Los márgenes brutos, que alcanzaron casi el 30 %

en 2021, reflejan su eficiencia y capacidad de fijación de precios, manteniéndose entre los más altos del sector (Macrotrends, 2024; Matthew Fox, 2024).

La estructura financiera de Tesla ha evolucionado desde una alta dependencia de la deuda y el financiamiento externo en sus inicios, hacia una composición más equilibrada y saludable en la actualidad. Este cambio le ha permitido a la empresa fortalecer su autonomía financiera, facilitar nuevas inversiones y disminuir el riesgo financiero asociado al endeudamiento elevado.

Primeros Años (2003–2010): Alta Dependencia de Capital de Riesgo y Deuda: Tesla, en sus primeras etapas, dependía en gran medida del capital de riesgo y préstamos gubernamentales. En 2009, obtuvo un préstamo de \$465 millones del Departamento de Energía de EE. UU. para fabricar el Model S (Department of Energy, 2010). Elon Musk también aportó capital personal en rondas de financiamiento para evitar la quiebra (Vance, 2015).

Etapas de Expansión (2010–2019): Combinación de Deuda y Emisión de Capital: Tras su salida a bolsa en 2010, Tesla recaudó \$226 millones (Tesla Inc., 2010). La empresa siguió utilizando emisiones de deuda y ampliaciones de capital para financiar la expansión, especialmente con la construcción de sus gigafábricas. En 2017, la deuda total superaba los \$10 mil millones (Tesla Inc., 2017).

Consolidación Financiera (2020–2024): Mejora del Balance y Reducción de Deuda: Desde 2020, Tesla logró una rentabilidad sostenida y redujo su nivel de apalancamiento. Para 2024, la empresa reportó una relación deuda-capital (debt-to-equity) de 0.66, lo que evidencia una estructura financiera más sólida y menos dependiente del endeudamiento (Macrotrends, 2024; Tesla Inc., 2023).

Conclusiones

A través del análisis financiero de Tesla Inc. entre los años 2021 y 2024, se concluye que la compañía presenta una estructura sólida en términos de crecimiento de activos y mejora progresiva de sus indicadores de liquidez, capital de trabajo y solvencia. No obstante, este desempeño positivo contrasta con una caída sostenida en su rentabilidad operativa y una incapacidad para generar Valor Económico Agregado (EVA), lo cual evidencia que, a pesar de sus utilidades contables, la empresa no está generando retornos superiores al costo de su capital (WACC). Esta situación genera incertidumbre sobre la sostenibilidad de su modelo financiero a largo plazo.

Tesla Inc. opera en un entorno económico global altamente volátil, afectado por políticas proteccionistas, tensiones comerciales, inflación y nuevos aranceles, especialmente entre EE. UU. y China. Estas condiciones han repercutido directamente en sus costos de producción, en la cadena de suministro y en la percepción del consumidor. Adicionalmente, la empresa enfrenta una competencia creciente en todos los mercados clave por parte de fabricantes como BYD, Volkswagen, General Motors y nuevos startups tecnológicas. Esta situación ha deteriorado su participación en el mercado global, exigiendo una reestructuración estratégica profunda.

Los indicadores analizados permiten concluir que Tesla muestra mejoras en liquidez y gestión operativa a corto plazo, reflejadas en una razón corriente que pasó de 1.15 en 2023 a 1.21 en 2024, y un aumento del capital de trabajo. Sin embargo, la prueba ácida continúa por debajo de 1, señalando una dependencia del inventario para cumplir obligaciones inmediatas. Por otro lado, los márgenes bruto, operativo y neto han disminuido, lo que refleja un deterioro en la rentabilidad. El ROCE también presenta una tendencia descendente. Esta combinación de

factores evidencia que, si bien Tesla mantiene un crecimiento estructural, enfrenta problemas en la generación de valor y eficiencia operativa.

El árbol de rentabilidad evidencia que el desempeño financiero de Tesla ha sido impactado por decisiones internas (gasto operativo, eficiencia en uso de capital) y factores externos (inflación, reputación, competencia). Si bien la empresa sigue generando utilidades, el análisis ROE–ROA muestra una disminución de los retornos sobre el capital invertido. La falta de un EVA positivo confirma que el crecimiento de Tesla no está generando valor agregado neto, por lo que se requiere optimizar el apalancamiento financiero, mejorar márgenes operativos y fortalecer su política de inversión.

Tesla Inc. se encuentra en una encrucijada financiera y estratégica. Si bien ha consolidado su liderazgo tecnológico e innovador en el sector de movilidad eléctrica y energías limpias, los resultados financieros revelan una creciente necesidad de replantear sus decisiones estructurales y operativas. El desafío futuro radica en equilibrar su expansión global, la eficiencia operativa, y la generación de valor real para sus accionistas, sin perder su ventaja competitiva basada en la innovación. La empresa deberá adoptar estrategias

Recomendación Final del Documento

A la luz del análisis financiero y estratégico desarrollado en este estudio, se recomienda que Tesla Inc. implemente una reestructuración integral de su modelo de gestión financiera, basada en la generación sostenida de valor económico agregado (EVA), la eficiencia operativa y la diversificación del liderazgo estratégico. Esta recomendación surge de la necesidad urgente de revertir los resultados negativos del EVA observados entre 2021 y 2024, que demuestran que, a pesar de la rentabilidad contable, la compañía no está logrando rendimientos superiores al costo de su capital (WACC del 20 %). Esta situación puede afectar la confianza de los accionistas e inversionistas a largo plazo y limitar el acceso a financiamiento competitivo.

En este sentido, es crucial que la compañía adopte un enfoque financiero centrado en la optimización de su estructura de capital. Se sugiere que Tesla busque incrementar su apalancamiento financiero de manera controlada y estratégica, aprovechando que actualmente mantiene un bajo nivel de deuda (ratio deuda/capital de 0.10), lo cual le brinda un margen importante para mejorar su retorno sobre el patrimonio (ROE) sin comprometer su solvencia. Al diversificar las fuentes de financiación, incluyendo deuda con condiciones favorables, la empresa podría reducir su WACC y aumentar su rentabilidad neta para los accionistas.

Adicionalmente, desde el plano operativo, se recomienda establecer sistemas de control más rigurosos en la gestión de costos de producción, logística e I+D, especialmente ante las amenazas derivadas de los aranceles comerciales y la competencia de marcas como BYD y Volkswagen. Tesla debe diseñar estrategias internas que garanticen un equilibrio entre innovación y rentabilidad, privilegiando proyectos que superen el umbral del costo de capital y que ofrezcan retornos concretos y sostenibles. Esto implica también una revisión periódica del

portafolio de inversiones y del rendimiento de sus unidades de negocio (vehículos, energía, baterías).

Por último, se sugiere institucionalizar una estrategia de comunicación corporativa que reduzca la dependencia de la figura de Elon Musk como vocero exclusivo de la marca, evitando que opiniones o posturas políticas comprometan la percepción pública y reputacional de Tesla. Al establecer una vocería corporativa diversa, técnica y profesional, se fortalecería la confianza de los mercados y se mitigaría el riesgo reputacional que ha impactado directamente en las ventas en regiones como Europa y Asia.

En conjunto, esta recomendación busca alinear la estructura financiera, la gestión operativa y el liderazgo estratégico con los objetivos de rentabilidad sostenible, fortalecimiento competitivo y creación de valor económico real, elementos esenciales para que Tesla recupere su liderazgo en el mercado global de vehículos eléctricos y energía sostenible.

Limitaciones del proyecto

Desde nuestra posición como estudiantes en formación, el desarrollo de este trabajo representó una valiosa oportunidad de aprendizaje, pero también estuvo acompañado de ciertas limitaciones que es importante reconocer, ya que influyeron en el alcance del análisis y en la profundidad de algunos apartados.

Una de las principales limitaciones fue el acceso limitado a bases de datos financieras especializadas y herramientas profesionales de análisis, como Bloomberg, Reuters o S&P Capital IQ, que ofrecen información detallada, proyecciones y comparativos sectoriales en tiempo real. En su lugar, debimos apoyarnos en fuentes públicas como Yahoo Finance o reportes institucionales, lo que puede reducir la precisión o actualización de algunos datos.

Asimismo, reconocemos que, aunque trabajamos con un enfoque metodológico sólido, nuestra experiencia en el uso de herramientas avanzadas de diagnóstico financiero aún está en proceso de fortalecimiento. Esto nos pudo llevar a interpretaciones que, aunque bien argumentadas, podrían beneficiarse de una mirada más experta o de un acompañamiento profesional en el uso de ciertos indicadores financieros complejos.

Otro aspecto por considerar es la disponibilidad de información oficial y actualizada por parte de la empresa Tesla Inc., ya que muchos reportes financieros presentan ciertas restricciones de acceso o están redactados en inglés técnico, lo que nos obligó a realizar procesos de traducción, interpretación y adaptación que pudieron implicar márgenes de error o ambigüedad.

Finalmente, también queremos reconocer como una limitación la dificultad de acceder a experiencias reales del entorno empresarial colombiano para aplicar directamente las metodologías de este caso. Aunque se proponen recomendaciones para empresas nacionales,

hubiera sido enriquecedor contar con entrevistas, encuestas o casos locales que permitieran una validación más práctica y contextualizada del modelo utilizado.

A pesar de estas limitaciones, este trabajo nos permitió afianzar nuestras competencias en análisis financiero, pensamiento estratégico y trabajo colaborativo, enfrentando los retos con compromiso académico y espíritu investigativo.

Futuras Líneas de Análisis

En el desarrollo de este trabajo nos centramos en el análisis financiero de Tesla Inc., su entorno macroeconómico, la competencia global y la evaluación de indicadores clave de rentabilidad, liquidez y apalancamiento. Sin embargo, reconocemos que el campo de estudio es amplio y dinámico, por lo que en futuras investigaciones se podrían considerar las siguientes líneas de análisis complementarias:

Análisis prospectivo del mercado de vehículos eléctricos (VE): una línea de análisis fundamental sería proyectar escenarios futuros del sector VE, utilizando técnicas de análisis prospectivo, modelamiento financiero y tendencias de innovación. Esto permitiría anticipar cambios en la demanda, evolución tecnológica, políticas de incentivos fiscales y el impacto de nuevas regulaciones ambientales a nivel global.

Estudio de sostenibilidad e impacto ambiental de Tesla: Aunque Tesla se posiciona como una empresa de energía limpia, sería importante evaluar en detalle su huella ecológica completa, incluyendo el ciclo de vida de sus baterías, el consumo energético de sus fábricas y los impactos sociales de la extracción de minerales como litio o cobalto. Este enfoque permitiría contrastar su discurso ambiental con datos cuantificables.

Análisis de la percepción del consumidor y reputación corporativa: otra línea clave sería explorar cómo perciben los clientes y accionistas a Tesla en distintos mercados, considerando el impacto de la imagen de Elon Musk, las controversias éticas y las decisiones políticas. Esto podría abordarse mediante encuestas, análisis de redes sociales o reputación corporativa (reputation score), con enfoque en la relación entre imagen y desempeño comercial.

Evaluación del riesgo financiero a través de herramientas avanzadas: en futuras investigaciones se podría aplicar modelos más complejos de gestión del riesgo financiero, como

análisis de sensibilidad avanzada, simulaciones Monte Carlo o stress testing, para medir cómo respondería Tesla ante distintos escenarios críticos de mercado, caída de ventas, inflación, cambios en tasas de interés, etc.

Comparación longitudinal con otras empresas líderes del sector: profundizar en estudios comparativos no solo con BYD, sino con otros competidores como Volkswagen, Rivian o Lucid Motors, permitiría analizar modelos de negocio distintos, niveles de endeudamiento, políticas de innovación y estructuras operativas. Esta comparación también podría incluir empresas del sector energético (como Enphase o NIO) para ampliar el análisis estratégico.

Estudio del impacto del liderazgo corporativo en el valor bursátil: Dada la fuerte relación entre la figura de Elon Musk y el desempeño bursátil de Tesla, sería pertinente investigar cómo las decisiones, declaraciones y comportamiento del CEO han influido históricamente en el valor de mercado, la confianza de los inversores y la volatilidad de las acciones.

Palabras clave técnicas

Rentabilidad financiera

Análisis vertical

Liquidez operativa

Apalancamiento financiero

Valor económico agregado (EVA)

Costo promedio ponderado de capital (WACC)

Retorno sobre el capital empleado (ROCE)

Beta financiera

Flujo de caja descontado (DCF)

Gestión del capital de trabajo

Margen operativo

Relación deuda-capital

Indicadores bursátiles

Estructura financiera

Riesgo financiero

Evaluación de inversiones

Solvencia empresarial

Análisis de sensibilidad

Política de dividendos

Desempeño financiero integral

Referencias Bibliográficas

Avendaño, G. (2025). *Ventas de eléctricos en el mundo*. Sitio web, Revista Motor:

https://www.motor.com.co/seccion/industria/ventas-de-electricos-en-el-mundo-byd-le-empezo-ganando-el-pulso-tesla_19783

Butler, E. (2025). *Las ventas mundiales de vehículos eléctricos aumentan casi un 30% en abril*. Sitio

web Euronews: <https://es.euronews.com/business/2025/05/18/las-ventas-mundiales-de-vehiculos-electricos-aumentan-casi-un-30-en-abril>

Castillo, L. (2020). *Momento Financiero*. Sitio Web. [https://momentofinanciero.mx/fitch-ratings-](https://momentofinanciero.mx/fitch-ratings-mexico/)

[mexico/](https://momentofinanciero.mx/fitch-ratings-mexico/) Castillo, L. (2020). *Momento Financiero*. [https://momentofinanciero.mx/fitch-ratings-](https://momentofinanciero.mx/fitch-ratings-mexico/)

CBONS (2020). *BYD, 3.6% 8may2020, CNY (011901841, CND10002FPV8)*. Sitio web.

<https://cbonds.es/bonds/725913/#:~:text=Informaci%C3%B3n%20sobre%20la%20emisi%C3%B3n%20Bonos%20BYD%2C%203.6%,cotizaciones%2C%20precio%2C%20pagos%2C%20comentario%20s%20de%20analistas%2C%20calificaciones.>

Clixauto. (2025). *Una breve historia de Tesla*. (Blog). [https://clixauto.com/es/blogs/history/a-brief-](https://clixauto.com/es/blogs/history/a-brief-history-of-tesla)

[history-of-tesla](https://clixauto.com/es/blogs/history/a-brief-history-of-tesla)

Cohan, P. (2025). *Las acciones de Tesla suben un 58%, pero el regreso de Elon Musk podría cambiar*

eso. Sitio web Forbes. <https://www.forbes.com/sites/petercohan/2025/05/27/tesla-stock-up-58-as-cybertruck-value-dips-china-europe--sales-drop/>

Datosmacro.com (2025). *Economía y demografía de Estados Unidos*. Página web.

<https://datosmacro.expansion.com/paises/usa>

El Cronista. (2025). *Confirmado: Elon Musk pide a sus empleados que trabajen 120 horas semanales, incluidos todos los fines de semana*. Sitio Web.

<https://www.cronista.com/espana/actualidad-es/confirmado-elon-musk-pide-a-sus-empleados-que-trabajen-120-horas-semanales-incluidos-todos-los-fines-de-semana/>

González, F. (2024). *Tesla presenta a Optimus, su robot humanoide: qué puede hacer, cuánto costará y qué tan autónomo es*. <https://es.wired.com/articulos/tesla-presenta-a-optimus-su-robot-humanoide-que-puede-hacer-cuanto-costara-y-que-tan-autonomo-es>

Guevara, L. J. (2025). *Las 4 claves del encuentro entre China y Estados Unidos: acuerdan un plan para rebajar la guerra de aranceles*. Sitio web del: El Tiempo.

<https://www.eltiempo.com/mundo/eeuu-y-canada/las-4-claves-del-encuentro-entre-china-y-estados-unidos-acuerdan-un-plan-para-rebajar-la-guerra-de-aranceles-3452702>

Investing.com. (2025). *Bonos General Motors Co GM 6.6 01-Apr-2036 (US37045VAK61=TX)*. Página web. <https://es.investing.com/rates-bonds/us37045vak61-historical-data>

Investing.com. (2025.). *Bonos Tesla Inc TSLA 5.3 15 de agosto de 2025 (USU8810LAA18=TX)*. <https://es.investing.com/rates-bonds/usu8810laa18-historical-data>

Lara, D. (2024). *Tesla, BYD y la intensa competencia en el mercado de vehículos eléctricos*.

Sitio web, El Economista <https://www.economista.com.mx/opinion/Tesla-BYD-y-la-intensa-competencia-en-el-mercado-de-vehiculos-electricos-20240704-0085.html>

Macrotrends. (2024). *Tesla Debt to Equity Ratio 2010–2024*.

<https://www.macrotrends.net/stocks/delisted/TSLA/Tesla/debtequitto>

- Matt Egan. (2025). *Cómo la economía estadounidense pasó del auge a temores de recesión en solo 20 días*. Sitio web CNN. <https://cnnespanol.cnn.com/2025/03/11/eeuu/economia-estadounidense-auge-recesion-trax>
- Matthew Fox, G. K. (2024). *Ganancias de Tesla: vea el historial de resultados recientes y las proyecciones del fabricante de vehículos eléctricos*. Sitio web BUSINESS INSIDER. <https://www.businessinsider.com/tesla-earnings>
- Mena, B. (2025). *Economía Estadounidense recesión política Trum*. CNN ESPAÑOL: <https://cnnespanol.cnn.com/2025/04/30/eeuu/economia-estadounidense-recesion-politica-trump-trax>
- Moreno, K. (2025). *Las ventas de Tesla se desploman en Estados Unidos, Europa y China: estas serían las razones*. Sitio Web Infobae. <https://www.infobae.com/estados-unidos/2025/03/06/las-ventas-de-tesla-se-desploman-en-estados-unidos-europa-y-china-estas-serian-las-razones/#:~:text=En%20Estados%20Unidos%2C%20Tesla%20tambi%C3%A9n,comparaci%C3%B3n%20con%20el%20a%C3%B1o%20anterior.>
- Muñoz, A. R. (2025). *Importaciones contrajeron el PIB de Estados Unidos en el primer trimestre de 2025*. Sitio web La República. <https://www.larepublica.co/globoeconomia/importaciones-contrajeron-el-pib-de-estados-unidos-en-el-primer-trimestre-de-2025-4123450>
- Página web, Department of Energy. (2010). *Tesla Motors Finalizes Loan for Electric Car Manufacturing*. *U.S. Department of Energy*. <https://www.energy.gov/articles/tesla-motors-finalizes-loan-electric-car-manufacturing>

- Rapler, G. (2023). *Gigafábricas de Tesla: una mirada a los centros de fabricación y su futuro*. Sitio web, Bussines insider. <https://www.businessinsider.es/movilidad/gigafabricas-tesla-mirada-centros-fabricacion-futuro-1267334>
- Remove Group. (2025). *La reputación de Tesla: el impacto de las decisiones de Elon Musk en la imagen de la marca*. <https://www.removegroup.com/la-reputacion-de-tesla-elon-musk-imagen-marca/>
- Sanger, D. (2025). *Una Advertencia económica y una sacudida política*. Sitio web, The New York Times: <https://www.nytimes.com/es/2025/05/02/espanol/estados-unidos/estados-unidos-economia-inflacion-pib-trump.html>
- Sherman, N. (2025). *Musk dice que Tesla no es inmune a los aranceles, mientras que las empresas automotrices se ven afectadas*. BBC News: <https://www.bbc.com/news/articles/cnvz4097q8ro>
- Sor, J. (2025). *"El daño está hecho": los inversores afirman que el regreso de Elon Musk a Tesla es demasiado poco y demasiado tarde*. Sitio web Business Insider: <https://www.businessinsider.com/elon-musk-tesla-ceo-doge-white-house-tsla-stock-investors-2025-4>
- Spirlet, T. (2025). *Más problemas para Tesla: la china BYD supera los 100.000 millones de dólares de venta*. Sitio web Business Insider. <https://www.businessinsider.es/movilidad/problemas-tesla-china-byd-supera-100000-millones-dolares-ventas-1450732>
- Squatriglia, C. (2010). *La IPO de Tesla recauda 226,1 millones de dólares y sus acciones suben un 4 %*. WIRED.COM: <https://www.wired.com/2010/06/tesla-ipo-raises-226-1-million/>

- Tello Sáenz, D. A., Valer Llenera, T., Silva García, J. A., Vizcarra Roquego, G. L., Zuñiga Tori, G., & Zegarra, M. R. X. (2020). *Empresa Tesla* [Trabajo de investigación de pregrado, Universidad de Lima]. Repositorio Institucional Universidad de Lima.
https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/12556/Tello_Empresa_Tesla.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Tesla Inc. (2010). *Form S-1 Registration Statement*. U.S. Securities and Exchange Commission. Sitioweb.<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1318605/000119312510017054/ds1.htm>
- Tesla Inc. (2021). Annual Report (Form 10-K). <https://ir.tesla.com>
- Tesla Inc. (2023). *Annual Report (Form 10-K)*. U.S. Securities and Exchange Commission. <https://ir.tesla.com/financial-information/sec-filings>
- Tesla Inc. (2025). *Tesla Inc.* Obtenido de Tesla Inc.: <https://www.tesla.com/about>
- Tesla.com, página principal. (2025). *Elon Musk*. https://www.tesla.com/es_mx/elon-musk
- Yahoo Finance. (2025). *Estados Financieros Tesla Inc.* Sitio web: <https://finance.yahoo.com/quote/TSLA/financials/>
- Zalubowski, D. (2022). *La inflación en Estados Unidos llevó a Tesla a tomar una decisión que perjudica a sus consumidores*. Sitio web La Nación.<https://www.lanacion.com.ar/estados-unidos/la-inflacion-en-estados-unidos-llevo-a-tesla-a-tomar-una-decision-que-perjudica-a-sus-consumidores-nid16062022/>
- Ziv, S. (2025). *Las acciones de Tesla se desploman un 50% desde diciembre. Así pueden los inversores gestionar la volatilidad*. Sitio web Forbes. <https://www.forbes.com/sites/shaharziv/2025/03/11/tesla-stock-plummets-50-since-december-heres-how-investors-can-manage-the-volatility/>

Apéndices

Apéndice A

Link Enlace Árbol Rentabilidad (Diagrama De Flujo)

<https://www.canva.com/design/DAGmm2pZL80/6Iu47IsfwftqW1Ha4vfBzQ/edit>

Apéndice B

Link Presentación Canva

https://www.canva.com/design/DAGqJP_7Wx0/ue7kuLTUbX0W23o0ggOHNw/view?utm_content=DAGqJP_7Wx0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=uniquelinks&utm_id=he71ffeae39

Apéndice C

Estado de Resultados

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. · vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Ingresos totales	97.690.000	97.690.000	100%	96.773.000	100%	-1%	81.462.000	100%	19%	53.823.000	100%	51%
Costo de los ingresos	80.240.000	80.240.000	82%	79.113.000	82%	-1%	60.609.000	74%	31%	40.217.000	75%	51%
Beneficio bruto	17.450.000	17.450.000	18%	17.660.000	18%	1%	20.853.000	26%	-15%	13.606.000	25%	53%
Gastos de operación	9.690.000	9.690.000	10%	8.769.000	9%	-10%	7.021.000	9%	25%	7.110.000	13%	-1%
Ingresos de operación	7.760.000	7.760.000	8%	8.891.000	9%	15%	13.832.000	17%	-36%	6.496.000	12%	113%
Gasto neto por ingresos por intereses no operativos	1.219.000	1.219.000	1%	910.000	1%	-25%	106.000	0%	758%	-315.000	-1%	-134%
Otros ingresos y gastos	11.000	11.000	0%	172.000	0%	1464%	-219.000	0%	-179%	162.000	0%	-235%
Ingresos antes de impuestos	8.990.000	8.990.000	9%	9.973.000	10%	11%	13.719.000	17%	-27%	6.343.000	12%	116%
Disposición fiscal	1.837.000	1.837.000	2%	-5.001.000	-5%	-372%	1.132.000	1%	-542%	699.000	1%	62%
Utilidad neta de los	7.130.000	7.130.000	7%	14.999.000	15%	110%	12.583.000	15%	19%	5.524.000	10%	128%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. · vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
accionistas comunes												
Ganancias promedio por dilución	--	0	0%	0	0%	0%	1.000	0%	-100%	9.000	0%	-89%
NI diluido disponible de accionistas	7.130.000	7.130.000	7%	14.999.000	15%	110%	12.584.000	15%	19%	5.533.000	10%	127%
EPS básico	2.23	0	0%	4.73	0%		4.02	0%		1.87	0%	
EPS diluido	2.04	0	0%	4.31	0%		3.62	0%		1.63	0%	
Acciones promedio básicas	3.197.000	0	0%	3.173.500	3%		3.130.000	4%	1%	2.959.000	5%	6%
Acciones promedio diluidas	3.498.000	0	0%	3.482.750	4%		3.475.000	4%	0%	3.386.000	6%	3%
Ingresos operativos totales según lo informado	7.076.000	7.076.000	7%	8.891.000	9%	26%	13.656.000	17%	-35%	6.523.000	12%	109%
Suplemento de gastos de alquiler	1.003.000	1.003.000	1%	1.268.000	1%	26%	1.509.000	2%	-16%	978.000	2%	54%
Gastos totales	89.930.000	89.930.000	92%	87.882.000	91%	-2%	67.630.000	83%	30%	47.327.000	88%	43%
Ingresos netos de operaciones	7.130.000	7.130.000	7%	14.999.000	15%	110%	12.583.000	15%	19%	5.524.000	10%	128%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
continuas y discontinuada												
Ingresos normalizados	7.677.200	7.677.200	8%	14.999.000	15%	95%	12.744.920	16%	18%	5.499.970	10%	132%
Ingresos por intereses	1.569.000	1.569.000	2%	1.066.000	1%	-32%	297.000	0%	259%	56.000	0%	430%
Gastos por intereses	350.000	350.000	0%	156.000	0%	-55%	191.000	0%	-18%	371.000	1%	-49%
Ingresos netos por intereses	1.219.000	1.219.000	1%	910.000	1%	-25%	106.000	0%	758%	-315.000	-1%	-134%
EBIT	9.340.000	9.340.000	10%	10.129.000	10%	8%	13.910.000	17%	-27%	6.714.000	12%	107%
EBITDA	14.708.000	14.708.000	15%	14.796.000	15%	1%	17.657.000	22%	-16%	9.625.000	18%	83%
Costo de ingresos conciliado	80.240.000	80.240.000	82%	79.113.000	82%	-1%	60.609.000	74%	31%	40.217.000	75%	51%
Depreciación conciliada	5.368.000	5.368.000	5%	4.667.000	5%	-13%	3.747.000	5%	25%	2.911.000	5%	29%
Utilidad neta de operaciones continuas	7.130.000	7.130.000	7%	14.999.000	15%	110%	12.583.000	15%	19%	5.524.000	10%	128%
Interés minoritario neto												
Total de artículos inusuales excluyendo el	-684.000	-684.000	-1%	0	0%	-100%	-176.000	0%	-100%	27.000	0%	-752%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. · vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Total de artículos inusuales	-684.000	-684.000	-1%	0	0%	-100%	-176.000	0%	-100%	27.000	0%	-752%
EBITDA normalizado	15.392.000	15.392.000	16%	14.796.000	15%	-4%	17.833.000	22%	-17%	9.598.000	18%	86%
Tasa de impuesto para cálculos	0	0	0%	0	0%	0%	0	0	0	0	0	0
Efecto fiscal de los artículos inusuales	-136.800	-136.800	0%	0	0%	-100%	-14.080	0%	-100%	2.970	0%	-574%

Nota. Estado de Resultados Tesla Inc

Apéndice D

Estado de Situación Financiera

	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz.
Activos totales	122.070.000	100%	106.618.000	100%	14%	82.338.000	100%	29%	62.131.000	100%	33%
Activos corrientes	58.360.000	48%	49.616.000	47%	18%	40.917.000	50%	21%	27.100.000	44%	51%
Efectivo, equivalentes de efectivo e inversiones a corto plazo	36.563.000	30%	29.094.000	27%	26%	22.185.000	27%	31%	17.707.000	28%	25%
Efectivo y equivalentes de efectivo	16.139.000	13%	16.398.000	15%	-2%	16.253.000	20%	1%	17.576.000	28%	-8%
Dinero	14.386.000	12%	15.903.000	15%	-10%	13.965.000	17%	14%	8.028.000	13%	74%
Equivalentes de efectivo	1.753.000	1%	495.000	0%	254%	2.288.000	3%	-78%	9.548.000	15%	-76%
Otras inversiones a corto plazo	20.424.000	17%	12.696.000	12%	61%	5.932.000	7%	114%	131.000	0%	4428%
Cuentas por cobrar	4.418.000	4%	3.508.000	3%	26%	2.952.000	4%	19%	1.913.000	3%	54%
Cuentas por cobrar	4.418.000	4%	3.508.000	3%	26%	2.952.000	4%	19%	1.913.000	3%	54%
Inventario	12.017.000	10%	13.626.000	13%	-12%	12.839.000	16%	6%	5.757.000	9%	123%
Materias primas	5.242.000	4%	5.390.000	5%	-3%	6.137.000	7%	-12%	2.816.000	5%	118%
Trabajo en proceso	1.532.000	1%	2.016.000	2%	-24%	2.385.000	3%	-15%	1.089.000	2%	119%
Productos terminados	3.940.000	3%	5.049.000	5%	-22%	3.475.000	4%	45%	1.277.000	2%	172%
Otros inventarios	1.303.000	1%	1.171.000	1%	11%	842.000	1%	39%	575.000	1%	46%
Activos prepagos	--	0%	--	0%		0	0%		1.723.000	3%	-100%
Otros activos corrientes	5.362.000	4%	3.388.000	3%	58%	2.941.000	4%	15%	1.723.000	3%	71%

	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz.
Total de activos no corrientes	63.716.000	52%	57.003.000	100%	12%	41.421.000	100%	38%	35.027.000	100%	18%
EPI neto	51.507.000	42%	45.124.000	79%	14%	36.635.000	88%	23%	31.172.000	89%	18%
EPI bruto	70.405.000	58%	60.201.000	106%	17%	48.134.000	116%	25%	39.863.000	114%	21%
Propiedades	6.790.000	6%	6.870.000	12%	-1%	6.889.000	17%	0%	6.913.000	20%	0%
Terrenos y mejoras	10.677.000	9%	9.498.000	17%	12%	7.751.000	19%	23%	4.675.000	13%	66%
Maquinaria Muebles Equipos	28.272.000	23%	26.087.000	46%	8%	21.705.000	52%	20%	16.647.000	48%	30%
Otras propiedades	14.195.000	12%	8.819.000	15%	61%	5.142.000	12%	72%	4.204.000	12%	22%
Construcción en progreso	6.783.000	6%	5.791.000	10%	17%	4.281.000	10%	35%	5.598.000	16%	-24%
Arrendamientos	3.688.000	3%	3.136.000	6%	18%	2.366.000	6%	33%	1.826.000	5%	30%
Depreciación acumulada	-18.898.000	-15%	-15.077.000	-26%	25%	-11.499.000	-28%	31%	-8.691.000	-25%	32%
Fondo de comercio y otros activos intangibles	1.470.000	1%	615.000	1%	139%	593.000	1%	4%	1.717.000	5%	-65%
Buena voluntad	244.000	0%	253.000	0%	-4%	194.000	0%	30%	200.000	1%	-3%
Otros activos intangibles	1.226.000	1%	362.000	1%	239%	399.000	1%	-9%	1.517.000	4%	-74%
Activos diferidos no corrientes	6.524.000	5%	6.733.000	12%	-3%	328.000	1%	1953%	0	0%	
Activos por impuestos diferidos no corrientes	6.524.000	5%	6.733.000	12%	-3%	328.000	1%	1953%	0	0%	
Otros activos no corrientes	4.215.000	3%	4.531.000	8%	-7%	3.865.000	9%	17%	2.138.000	6%	81%

	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz.
Pasivos totales Interés minoritario neto	48.390.000		43.009.000	100%	13%	36.440.000	100%	18%	30.548.000	100%	19%
Pasivos corrientes	28.821.000	60%	28.748.000	67%	0%	26.709.000	73%	8%	19.705.000	65%	36%
Cuentas por pagar y gastos acumulados	17.626.000	36%	19.681.000	46%	-10%	20.263.000	56%	-3%	14.098.000	46%	44%
Cuentas por pagar	13.841.000	29%	15.635.000	36%	-11%	16.490.000	45%	-5%	11.147.000	36%	48%
Cuentas por pagar	12.474.000	26%	14.431.000	34%	-14%	15.255.000	42%	-5%	10.025.000	33%	52%
Impuesto total a pagar	1.367.000	3%	1.204.000	3%	14%	1.235.000	3%	-3%	1.122.000	4%	10%
Gastos acumulados actuales	3.785.000	8%	4.046.000	9%	-6%	3.773.000	10%	7%	2.951.000	10%	28%
Intereses a pagar		0%		0%		--	0%		16.000	0%	
Disposiciones actuales	2.222.000	5%	1.765.000	4%	26%	1.295.000	4%	36%	968.000	3%	34%
Deuda corriente y obligación de arrendamiento de capital	3.263.000	7%	3.045.000	7%	7%	1.987.000	5%	53%	1.957.000	6%	2%
Deuda actual	2.343.000	5%	1.975.000	5%	19%	1.016.000	3%	94%	1.088.000	4%	-7%
Otros préstamos corrientes	2.343.000	5%	1.975.000	5%	19%	1.016.000	3%	94%	1.088.000	4%	-7%
Obligación actual de arrendamiento de capital	920.000	2%	1.070.000	2%	-14%	971.000	3%	10%	869.000	3%	12%
Pasivos diferidos corrientes	4.161.000	9%	3.740.000	9%	11%	2.810.000	8%	33%	2.372.000	8%	18%
Ingresos diferidos actuales	4.161.000	9%	3.740.000	9%	11%	2.810.000	8%	33%	2.372.000	8%	18%
Otros pasivos corrientes	1.549.000	3%	517.000	1%	200%	354.000	1%	46%	310.000	1%	14%

	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz.
Total Pasivos No Corrientes Interés Minoritario Neto	19.569.000	40%	14.261.000	33%	37%	9.731.000	27%	47%	10.843.000	35%	-10%
Disposiciones a largo plazo	4.799.000	10%	3.606.000	8%	33%	2.480.000	7%	45%	1.531.000	5%	62%
Deuda a largo plazo y obligación de arrendamiento de capital	10.360.000	21%	6.528.000	15%	59%	3.761.000	10%	74%	6.916.000	23%	-46%
Deuda a largo plazo	5.535.000	11%	2.682.000	6%	106%	1.029.000	3%	161%	4.254.000	14%	-76%
Obligación de arrendamiento de capital a largo plazo	4.825.000	10%	3.846.000	9%	25%	2.732.000	7%	41%	2.662.000	9%	3%
Pasivos diferidos no corrientes	3.317.000	7%	3.251.000	8%	2%	2.804.000	8%	16%	2.076.000	7%	35%
Pasivos por impuestos diferidos no corrientes	0	0%	0	0%		82.000	0%	-100%	24.000	0%	242%
Ingresos diferidos no corrientes	3.317.000	7%	3.251.000	8%	2%	2.804.000	8%	16%	2.052.000	7%	37%
Gastos acumulados no corrientes	0	0%	3.606.000	8%	-100%	2.480.000	7%	45%	1.398.000	5%	77%
Valores preferentes fuera del capital social	0	0%	0	0%		--	0%		568.000	2%	
Otros pasivos no corrientes	1.093.000	2%	876.000	2%	25%	686.000	2%	28%	320.000	1%	114%
Patrimonio total Bruto Interés minoritario	73.680.000		63.609.000	100%	16%	45.898.000	100%	39%	31.583.000	100%	45%

	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz.	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz.
Patrimonio de los accionistas	72.913.000	99%	62.634.000	98%	16%	44.704.000	97%	40%	30.189.000	96%	48%
Base principal	3.000	0%	3.000	0%	0%	3.000	0%	0%	3.000	0%	0%
Acciones ordinarias	3.000	0%	3.000	0%	0%	3.000	0%	0%	3.000	0%	0%
Capital pagado adicional	38.371.000	52%	34.892.000	55%	10%	32.177.000	70%	8%	29.803.000	94%	8%
Ganancias retenidas	35.209.000	48%	27.882.000	44%	26%	12.885.000	28%	116%	329.000	1%	3816%
Ganancias y pérdidas que no afectan las ganancias retenidas	-670.000	-1%	-143.000	0%	369%	-361.000	-1%	-60%	54.000	0%	-769%
Otros ajustes de patrimonio	-670.000	-1%	-143.000	0%	369%	-361.000	-1%	-60%	54.000	0%	-769%
Interés minoritario	767.000	1%	975.000	2%	-21%	1.194.000	3%	-18%	1.394.000	4%	-14%
Capitalización total	78.448.000	106%	65.316.000	103%	20%	45.733.000	100%	43%	34.443.000	109%	33%
Capital social ordinario	72.913.000	99%	62.634.000	98%	16%	44.704.000	97%	40%	30.189.000	96%	48%
Obligaciones de arrendamiento de capital	5.745.000	8%	4.916.000	8%	17%	3.703.000	8%	33%	3.531.000	11%	5%
Activos tangibles netos	71.443.000	97%	62.019.000	98%	15%	44.111.000	96%	41%	28.472.000	90%	55%
Capital de explotación	29.539.000	40%	20.868.000	33%	42%	14.208.000	31%	47%	7.395.000	23%	92%
Capital invertido	80.791.000	110%	67.291.000	106%	20%	46.749.000	102%	44%	35.531.000	113%	32%
Valor contable tangible	71.443.000	97%	62.019.000	98%	15%	44.111.000	96%	41%	28.472.000	90%	55%
Deuda total	13.623.000	18%	9.573.000	15%	42%	5.748.000	13%	67%	8.873.000	28%	-35%
Acciones emitidas	3.216.000	4%	3.185.000	5%	1%	3.164.000	7%	1%	3.099.000	10%	2%
Número de acciones ordinarias	3.216.000	4%	3.185.000	5%	1%	3.164.000	7%	1%	3.099.000	10%	2%

Nota. Estado de Situación Financiera Tesla Inc.

Apéndice E*Flujo de Efectivo*

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Flujo de caja operativo	14.923.000	14.923.000	100%	13.256.000	100%	13%	14.724.000	100%	-10%	11.497.000	100%	28%
Flujo de efectivo de las actividades operativas continuas	14.923.000	14.923.000	100%	13.256.000	100%	13%	14.724.000	100%	-10%	11.497.000	100%	28%
Utilidad neta de operaciones continuas	7.153.000	7.153.000	48%	14.974.000	113%	-52%	12.587.000	85%	19%	5.644.000	49%	123%
Ganancias y pérdidas operativas	-662.000	-662.000	-4%	-144.000	-1%	360%	221.000	2%	-165%	-82.000	-1%	-370%
Ganancia y pérdida en la venta de EPI	-589.000	-589.000	-4%	--	--	--	140.000	1%	--	-27.000	0%	-619%
Ganancia y pérdida netas por cambio de moneda extranjera	-73.000	-73.000	0%	-144.000	-1%	-49%	81.000	1%	-278%	-55.000	0%	-247%
Depreciación Amortización Agotamiento	5.368.000	5.368.000	36%	4.667.000	35%	15%	3.747.000	25%	25%	2.911.000	25%	29%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Depreciación y amortización	5.368.000	5.368.000	36%	4.667.000	35%	15%	3.747.000	25%	25%	2.911.000	25%	29%
Depreciación	5.368.000	5.368.000	36%	4.667.000	35%	15%	3.747.000	25%	25%	2.911.000	25%	29%
Impuesto diferido	477.000	477.000	3%	-6.349.000	-48%	-108%	-196.000	-1%	3139%	-149.000	-1%	32%
Impuesto sobre la renta diferido	477.000	477.000	3%	-6.349.000	-48%	-108%	-196.000	-1%	3139%	-149.000	-1%	32%
Cargo por deterioro de activos	335.000	335.000	2%	463.000	3%	-28%	177.000	1%	162%	140.000	1%	26%
Compensación basada en acciones	1.999.000	1.999.000	13%	1.812.000	14%	10%	1.560.000	11%	16%	2.121.000	18%	-26%
Otros artículos no monetarios	172.000	172.000	1%	81.000	1%	112%	340.000	2%	-76%	245.000	2%	39%
Cambio en el capital de trabajo	81.000	81.000	1%	-2.248.000	-17%	-104%	-3.712.000	-25%	-39%	667.000	6%	-657%
Cambio en las cuentas por cobrar	-1.083.000	-1.083.000	-7%	-586.000	-4%	85%	-1.124.000	-8%	-48%	-130.000	-1%	765%
Cambios en las cuentas por cobrar	-1.083.000	-1.083.000	-7%	-586.000	-4%	85%	-1.124.000	-8%	-48%	-130.000	-1%	765%
Cambio en el inventario	937.000	937.000	6%	-1.195.000	-9%	-178%	-6.465.000	-44%	-82%	-1.709.000	-15%	278%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Cambio en los activos prepagos	-3.273.000	-3.273.000	-22%	-2.652.000	-20%	23%	-3.713.000	-25%	-29%	-1.540.000	-13%	141%
Cambio en cuentas por pagar y gastos acumulados	3.588.000	3.588.000	24%	2.605.000	20%	38%	8.029.000	55%	-68%	5.367.000	47%	50%
Cambio en las cuentas por pagar	3.588.000	3.588.000	24%	2.605.000	20%	38%	8.029.000	55%	-68%	5.367.000	47%	50%
Cambio en la cuenta a pagar	3.588.000	3.588.000	24%	2.605.000	20%	38%	8.029.000	55%	-68%	5.367.000	47%	50%
Variación de otros activos corrientes	-590.000	-590.000	-4%	-1.952.000	-15%	-70%	-1.570.000	-11%	24%	-2.114.000	-18%	-26%
Cambio en otros pasivos corrientes	--	--	--	--	--	--	1.904.000	13%	--	476.000	4%	300%
Cambio en otro capital de trabajo	502.000	502.000	3%	1.532.000	12%	-67%	1.131.000	8%	35%	793.000	7%	43%
Invertir el flujo de efectivo	18.787.000	18.787.000	100%	15.584.000	100%	21%	11.973.000	100%	30%	-7.868.000	100%	52%
Flujo de efectivo	18.787.000	18.787.000	100%	15.584.000	100%	21%	11.973.000	100%	30%	-7.868.000	100%	52%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Compra y venta neta de EPI	- 11.342.000	- 11.342.000	60%	-8.899.000	57%	27%	-7.163.000	60%	24%	-6.514.000	83%	10%
Compra de EPI	- 11.342.000	- 11.342.000	60%	-8.899.000	57%	27%	-7.163.000	60%	24%	-6.514.000	83%	10%
Compra y venta de intangibles netos	--	--	--	--	--	--	927.000	-8%	--	-1.228.000	16%	-175%
Compra de Intangibles	--	--	--	--	--	--	-9.000	0%	--	-1.500.000	19%	-99%
Venta de Intangibles	--	--	--	--	--	--	936.000	-8%	--	272.000	-3%	244%
Compra y venta de negocios por red	--	--	--	-64.000	0%	--	--	--	--	--	--	--
Compra de negocio	--	--	--	-64.000	0%	--	--	--	--	--	--	--
Compra y venta de inversión neta	-7.445.000	-7.445.000	40%	-6.621.000	42%	12%	-5.813.000	49%	14%	-132.000	2%	4304%
Compra de Inversión	- 35.955.000	- 35.955.000	191%	- 19.112.000	123%	88%	-5.835.000	49%	228%	-132.000	2%	4320%
Venta de Inversión	28.510.000	28.510.000	-152%	12.491.000	-80%	128%	22.000	0%	56677%	--	--	--
Cambios netos en otras inversiones	--	--	--	--	--	--	76.000	-1%	--	6.000	0%	1167%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Financiamien to del flujo de caja	3.853.000	3.853.000	100%	2.589.000	100%	49%	-3.527.000	100%	-173%	-5.203.000	100%	-32%
Flujo de efectivo de las actividades de financiación continua	3.853.000	3.853.000	100%	2.589.000	100%	49%	-3.527.000	100%	-173%	-5.203.000	100%	-32%
Pagos netos de emisión de deuda	2.863.000	2.863.000	74%	2.116.000	82%	35%	-3.866.000	110%	-155%	-5.732.000	110%	-33%
Emisión neta de deuda a largo plazo	2.863.000	2.863.000	74%	2.116.000	82%	35%	-3.866.000	110%	-155%	-5.732.000	110%	-33%
Emisión de deuda a largo plazo	5.744.000	5.744.000	149%	3.931.000	152%	46%	--	--	--	8.883.000	-171%	--
Pagos de deuda a largo plazo	-2.881.000	-2.881.000	-75%	-1.815.000	-70%	59%	-3.866.000	110%	-53%	14.615.000	281%	-74%
Producto del ejercicio de opciones sobre acciones	1.241.000	1.241.000	32%	700.000	27%	77%	541.000	-15%	29%	707.000	-14%	-23%
Otros cargos financieros netos	-251.000	-251.000	-7%	-227.000	-9%	11%	-202.000	6%	12%	-178.000	3%	13%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Posición final de efectivo	17.037.000	17.037.000	100%	17.189.000	100%	-1%	16.924.000	100%	2%	18.144.000	100%	-7%
Cambios en efectivo	-11.000	-11.000	0%	261.000	2%	-104%	-776.000	-5%	-134%	-1.574.000	-9%	-51%
Efecto de las variaciones del tipo de cambio	-141.000	-141.000	-1%	4.000	0%	-3625 %	-444.000	-3%	-101%	-183.000	-1%	143%
Posición de efectivo inicial	17.189.000	17.189.000	101%	16.924.000	98%	2%	18.144.000	107%	-7%	19.901.000	110%	-9%
Datos suplementarios del impuesto sobre la renta pagado	1.331.000	1.331.000	8%	1.119.000	7%	19%	1.203.000	7%	-7%	561.000	3%	114%
Datos suplementarios sobre intereses pagados	277.000	277.000	2%	126.000	1%	120%	152.000	1%	-17%	266.000	1%	-43%
Gastos de capital	11.342.000	11.342.000	-67%	-8.899.000	-52%	27%	-7.172.000	-42%	24%	-8.014.000	-44%	-11%
Emisión de deuda	5.744.000	5.744.000	34%	3.931.000	23%	46%	--	--	--	8.883.000	49%	--
Reembolso de la deuda	-2.881.000	-2.881.000	-17%	-1.815.000	-11%	59%	-3.866.000	-23%	-53%	14.615.000	-81%	-74%

	TTM	31/12/2024	Anál. vert.	31/12/2023	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2022	Anál. vert.	Anál. horiz	31/12/2021	Anál. vert.	Anál. horiz
Flujo de caja libre	3.581.000	3.581.000	21%	4.357.000	25%	-18%	7.552.000	45%	-42%	3.483.000	19%	117%

Nota: Flujo de Efectivo Tesla Inc