



RESEARCH · RENTA VARIABLE INTERNACIONAL

Automotrices en Wall Street: qué explica los movimientos de Ferrari, Ford, Tesla y General Motors

Cuatro compañías, cuatro historias distintas: en los últimos doce meses las acciones del sector recorrieron caídas y recuperaciones de entre 17% y 60%. Este informe repasa, empresa por empresa, los hechos que explican cada tramo.



RESUMEN

Cuatro automotrices, cuatro recorridos

Ferrari y Tesla cayeron cerca de 39% desde sus máximos y recuperaron parte del terreno; Ford subió 60% en tres meses y devolvió casi un cuarto; General Motors corrigió, marcó máximos históricos y hoy consolida. Detrás de cada tramo hay resultados trimestrales, cambios de guidance, aranceles, recompras y, en varios casos, negocios nuevos que el mercado empezó a valuar.

Empresa	Máximo	Mínimo	Referencia	vs. máximo	vs. mínimo
Ferrari (NYSE: RACE)	USD 518 · jul-2025	USD 314 · mar-2026	USD 414	-20%	+32%
Ford (NYSE: F)	USD 17,5 · may-2026	USD 11 · mar-2026	USD 13,4	-23%	+22%
Tesla (NASDAQ: TSLA)	USD 490 · dic-2025	USD 298 · jul-2026	USD 358	-27%	+20%
General Motors (NYSE: GM)	USD 90,5 · jul-2026	USD 72 · may-2026	USD 84,3	-7%	+17%

**Ferrari** NYSE: RACE

Cayó 39% desde el máximo por un plan 2030 menos ambicioso y la compresión de múltiplos; rebotó 32% con resultados por encima de lo esperado, mejor guidance y el aporte del F80 y las personalizaciones.



**Ford** NYSE: F

Subió 60% con un primer trimestre muy superior a lo esperado y el lanzamiento de Ford Energy; después corrigió 23% por ventas en baja, recalls y las pérdidas persistentes en eléctricos.



**Tesla** NASDAQ: TSLA

Cayó 39% desde el máximo por entregas más débiles, capex récord y flujo de caja negativo; recuperó 20% con entregas récord, el negocio de almacenamiento y la expectativa por el Cybercab.



**General Motors** NYSE: GM

Corrigió 16,8% por aranceles y mayores costos; después marcó máximos históricos (+25,7%) con dos subas del guidance, márgenes en alza y recompras, y desde agosto consolida.



Ferrari

NYSE: RACE

Ferrari

MÁXIMO · JUL-2025

USD 518

MÍNIMO · MAR-2026

USD 314

-39% desde el máximo

PRECIO DE REFERENCIA

USD 414

+32% desde el mínimo · -20% vs. máximo



Cierres diarios en USD, julio 2025 – 21/09/2026. Los precios de referencia del texto corresponden a la fecha de elaboración del análisis.

Descripción del negocio

Ferrari N.V. (NYSE: RACE) es una compañía italiana dedicada principalmente al diseño, desarrollo, fabricación y comercialización de automóviles deportivos de lujo y alto rendimiento. Su modelo de negocio combina innovación tecnológica, diseño, exclusividad y una fuerte herencia vinculada al automovilismo deportivo, especialmente a través de la Scuderia Ferrari en Fórmula 1.

La compañía se dirige principalmente a clientes de elevado poder adquisitivo, coleccionistas y entusiastas del automovilismo que valoran tanto las prestaciones del vehículo como su exclusividad y el prestigio asociado a la marca. Ferrari controla deliberadamente sus volúmenes de producción para preservar la escasez de sus modelos, sostener su posicionamiento dentro del segmento de lujo y favorecer el valor residual de sus vehículos.

Además de la venta de automóviles y repuestos, Ferrari genera ingresos mediante programas de personalización, actividades de competición, patrocinios, licencias de marca y productos vinculados al segmento lifestyle. De esta manera, la compañía no se posiciona únicamente como un fabricante automotor, sino como una marca global de lujo, apoyada en una comunidad de clientes con un elevado grado de fidelidad y pertenencia.

Desde el máximo que hizo en la zona de los USD 518 en julio de 2025, cayó un 39% hasta el mínimo que hizo en la zona de USD 314 en marzo de 2026.

Motivos de la caída

- **Resultados del segundo trimestre de 2025:** aunque Ferrari incrementó su EBITDA ajustado un 6%, hasta EUR 709 millones, mantuvo sin cambios su guidance anual. El mercado comenzó a mostrar preocupación por la desaceleración de los volúmenes y del precio promedio por vehículo. La acción cayó más de 12% el 31 de julio.
- **Objetivos financieros para 2030 inferiores a las expectativas:** Ferrari proyectó ingresos cercanos a EUR 9.000 millones y un EBIT ajustado de al menos EUR 2.750 millones para 2030, frente a estimaciones del mercado de aproximadamente EUR 10.000 millones y EUR 3.250 millones, respectivamente.
- **Menor crecimiento esperado:** el plan estratégico presentado en octubre de 2025 implicaba un crecimiento anual de los ingresos cercano al 5% y del EBIT próximo al 6%, por debajo del crecimiento de beneficios cercano al 10% anual que esperaba el mercado.
- **Revisión de la estrategia de electrificación:** la compañía redujo del 40% al 20% la participación esperada de los vehículos completamente eléctricos dentro de su gama para 2030. El cambio generó dudas sobre el potencial de crecimiento de la plataforma eléctrica y el retorno de las inversiones realizadas.
- **Compresión de los múltiplos de valuación:** cerca de sus máximos, Ferrari cotizaba alrededor de 48 veces sus ganancias esperadas, por lo que la acción necesitaba sostener un crecimiento elevado para justificar esa valuación. La revisión a la baja de las expectativas provocó una fuerte contracción del múltiplo.
- **Conflicto en Medio Oriente y mayor aversión al riesgo:** la escalada del conflicto con Irán afectó las perspectivas del consumo de lujo en Medio Oriente y presionó al conjunto del sector. Durante marzo de 2026, compañías como Ferrari, LVMH y Hermès registraron caídas de entre 15% y 20%.

Desde ese nivel de USD 314, la acción rebotó aproximadamente 32%, hasta ubicarse actualmente en torno a USD 414, un 20% por debajo de su máximo.

Motivos de la recuperación

- **Resultados de 2025 mejores a lo esperado:** Ferrari cerró el ejercicio con ingresos por EUR 7.146 millones, un EBIT de EUR 2.110 millones y un flujo de caja libre industrial de EUR 1.538 millones. Además, proyectó un crecimiento del EBITDA superior al 6% para 2026. La acción llegó a subir aproximadamente 11% tras la presentación.
- **Cartera de pedidos sólida:** la compañía informó que su cartera de pedidos se extendía hasta fines de 2027, reduciendo los temores sobre una caída de la demanda de sus vehículos.
- **Crecimiento de beneficios pese a vender menos unidades:** en el segundo trimestre de 2026, los envíos disminuyeron en 128 vehículos, pero los ingresos crecieron 8%, el EBITDA ajustado aumentó 7% y el EBIT avanzó 10%. Esto confirmó la capacidad de Ferrari para crecer mediante precio, mix y personalizaciones.
- **Contribución del F80 y de las personalizaciones:** las entregas del F80, cuyo precio ronda los EUR 3,6 millones, y el mayor gasto de los clientes en equipamiento personalizado impulsaron los márgenes y permitieron superar las estimaciones del mercado.
- **Aumento del guidance para 2026:** Ferrari elevó su previsión de ingresos a aproximadamente EUR 7.600 millones y la de EBITDA ajustado a un mínimo de EUR 2.970 millones, reforzando la expectativa de crecimiento de beneficios.
- **Recepción favorable del Ferrari Luce:** la demanda inicial de su primer vehículo completamente eléctrico contribuyó a reducir las dudas sobre la capacidad de la compañía para trasladar su posicionamiento de lujo al segmento eléctrico.

- **Programa de recompra de acciones:** Ferrari inició un programa plurianual de recompra por aproximadamente EUR 3.500 millones, proporcionando soporte adicional a la cotización y favoreciendo el crecimiento del beneficio por acción.

Los mejores resultados de la Scuderia, incluida la primera victoria de Lewis Hamilton con Ferrari y el triunfo número 250 del equipo, aportaron visibilidad, fortalecieron el valor de marca y favorecieron los ingresos comerciales. No obstante, la recuperación bursátil estuvo explicada principalmente por los resultados financieros superiores a lo esperado, el aumento del guidance, las personalizaciones y la contribución de modelos de elevado margen como el F80.



NYSE: F

Ford

MÍNIMO · MAR-2026

USD 11

MÁXIMO · MAY-2026

USD 17,5

+60% desde el mínimo

PRECIO DE REFERENCIA

USD 13,4

-23% desde el máximo · +22% vs. mínimo



Cierres diarios en USD, julio 2025 – 21/09/2026. Los precios de referencia del texto corresponden a la fecha de elaboración del análisis.

Descripción del negocio

Ford Motor Company (NYSE: F) es una compañía automotriz global dedicada al diseño, fabricación, comercialización y mantenimiento de vehículos, repuestos y accesorios. Su oferta incluye automóviles, camionetas, utilitarios y vehículos comerciales con motores de combustión interna, híbridos y eléctricos, comercializados principalmente bajo las marcas Ford y Lincoln. La compañía complementa la venta de vehículos con servicios de posventa, soluciones digitales y conectividad, software para la administración de flotas y financiamiento a clientes y concesionarios a través de Ford Credit.

Su público objetivo abarca tanto a consumidores particulares como a clientes comerciales. En el mercado minorista, Ford mantiene una fuerte presencia en camionetas, SUV y vehículos utilitarios, mientras que Lincoln se orienta al segmento premium. Por su parte, Ford Pro atiende a empresas, organismos públicos y operadores de flotas mediante vehículos comerciales, telemática, mantenimiento y soluciones de carga. La compañía organiza su actividad en cuatro segmentos principales: Ford Blue, enfocado en vehículos de combustión e híbridos; Ford Model e, dedicado a vehículos eléctricos; Ford Pro, centrado en clientes comerciales; y Ford Credit, que proporciona servicios financieros vinculados con la compra y distribución de vehículos.

Desde el mínimo que hizo en la zona de los USD 11 en marzo de 2026, subió un 60% hasta el máximo que hizo en la zona de USD 17,5 en mayo de 2026.

Motivos de la suba

- **Resultados del primer trimestre superiores a lo esperado:** Ford reportó un beneficio ajustado de USD 0,66 por acción, frente a los USD 0,19 esperados, con EBIT ajustado de USD 3.500 millones y resultado neto de USD 2.500 millones.

- **Aumento del guidance anual:** la compañía elevó su proyección de EBIT ajustado desde USD 8.000-10.000 millones hasta USD 8.500-10.500 millones. Esto redujo el temor a un deterioro más pronunciado de la rentabilidad.
- **Reembolso esperado de aranceles:** Ford reconoció un beneficio extraordinario de USD 1.300 millones relacionado con aranceles pagados previamente, luego de una decisión de la Corte Suprema estadounidense.
- **Mejora del negocio automotor subyacente:** los resultados también estuvieron respaldados por mejores precios, un mix concentrado en camionetas y SUV de mayor margen y menores costos de materiales y garantías.
- **Fortaleza de Ford Pro:** la división comercial generó USD 1.700 millones de EBIT en el primer trimestre. Además, las suscripciones pagas de software crecieron 30% interanual, hasta 879.000, con márgenes brutos superiores al 50%.
- **Lanzamiento de Ford Energy:** Ford anunció su ingreso al negocio de almacenamiento estacionario de energía para empresas eléctricas, industrias y centros de datos. Esta nueva unidad permitió reasignar activos originalmente destinados a baterías para vehículos eléctricos.
- **Exposición al crecimiento de la inteligencia artificial:** la demanda de electricidad de los centros de datos impulsó las expectativas para los sistemas de almacenamiento energético. El mercado comenzó a valorar a Ford Energy como una nueva fuente potencial de crecimiento.
- **Primer acuerdo comercial relevante con EDF:** Ford Energy firmó un convenio de cinco años para suministrar hasta 20 GWh de almacenamiento, con un máximo de 4 GWh anuales. El acuerdo otorgó validación comercial al nuevo negocio.
- **Expansión de múltiplos:** la combinación de mejores resultados y Ford Energy llevó al mercado a dejar de valorar temporalmente a Ford solamente como una automotriz tradicional. La acción avanzó más de 40% durante mayo, hasta alcanzar un máximo cercano a USD 17,78.

Luego, cayó un 23% hasta llegar actualmente a la zona de los USD 13,4.

■ **Motivos de la corrección**

- **Toma de ganancias luego del rally:** el avance superior al 40% registrado durante mayo dejó una valuación exigente frente a los resultados actuales de Ford. A partir de junio, los inversores comenzaron a reducir posiciones y asegurar ganancias.
- **Fuerte caída de las ventas en mayo:** las ventas estadounidenses de Ford retrocedieron 13,6% interanual, mientras que las de vehículos electrificados cayeron 22,2%. Esto volvió a poner el foco sobre la debilidad del negocio automotor tradicional
- **Nuevo recall de más de 740.000 vehículos:** a fines de junio, Ford anunció un llamado a revisión por un defecto en la transmisión que podía provocar movimientos involuntarios. Esto reavivó las dudas sobre los costos de garantías y la calidad de los vehículos.
- **Persistencia de las pérdidas en vehículos eléctricos:** Ford Model e registró una pérdida operativa de USD 919 millones en el segundo trimestre y la compañía proyectó pérdidas cercanas a USD 4.000 millones para todo 2026.
- **Debilidad de los volúmenes durante el primer semestre:** las ventas de Ford en Estados Unidos cayeron 9,6% en la primera mitad del año, afectadas por las interrupciones de producción y la discontinuación de algunos modelos.

- **La mejora del guidance no despejó todos los riesgos:** Ford elevó su proyección anual de EBIT ajustado a USD 10.000-11.000 millones, pero continuaban las pérdidas eléctricas, los aranceles, los problemas de calidad y la caída de las ventas.
- **Nuevas caídas de ventas y recalls durante agosto y septiembre:** las ventas estadounidenses bajaron aproximadamente 10,3% en agosto, mientras se anunciaron llamados a revisión por problemas eléctricos y defectos en los tanques de combustible.
- **Mayor incertidumbre comercial y política:** las amenazas de nuevos aranceles sobre vehículos y autopartes provenientes de Canadá y los cuestionamientos a las asociaciones de Ford con empresas chinas añadieron presión sobre la acción.



NASDAQ: TSLA

Tesla

MÁXIMO · DIC-2025

USD 490

MÍNIMO · JUL-2026

USD 298

-39% desde el máximo

PRECIO DE REFERENCIA

USD 358

+20% desde el mínimo · -27% vs. máximo



Cierres diarios en USD, julio 2025 – 21/09/2026. Los precios de referencia del texto corresponden a la fecha de elaboración del análisis.

Descripción del negocio

Tesla (NASDAQ: TSLA) es una compañía tecnológica y de movilidad enfocada principalmente en el diseño, fabricación y comercialización de vehículos eléctricos. Su oferta automotriz abarca modelos para el mercado masivo, como Model 3 y Model Y, vehículos de segmentos superiores, como Model S, Model X y Cybertruck, y soluciones de transporte comercial como Tesla Semi. La compañía complementa la venta de vehículos con servicios de financiación, seguros, mantenimiento, carga mediante su red de Superchargers y software, incluido su sistema de conducción asistida Full Self-Driving (FSD).

Asimismo, Tesla opera un negocio de generación y almacenamiento de energía, mediante paneles y techos solares, baterías residenciales Powerwall y sistemas de almacenamiento a gran escala Megapack. Su público objetivo incluye consumidores particulares interesados en vehículos eléctricos y tecnología, empresas y operadores de flotas, hogares que buscan gestionar su consumo energético y compañías eléctricas que necesitan almacenar energía. A largo plazo, Tesla busca posicionarse como una plataforma integrada de movilidad, energía e inteligencia artificial, apoyándose en el desarrollo de conducción autónoma, Robotaxi y robots humanoides Optimus.

Desde el máximo que hizo en la zona de los USD 490 en diciembre de 2025, cayó un 39% hasta el mínimo que hizo en la zona de USD 298 en julio de 2026.

Motivos de la caída

- **(Diciembre de 2025) Valuación elevada y expectativas muy exigentes sobre los robotaxis:** la acción alcanzó su máximo histórico impulsada por las pruebas de robotaxis sin monitor de seguridad. El precio ya descontaba avances significativos en autonomía, lo que dejó a Tesla vulnerable ante cualquier demora o deterioro del negocio automotor.
- **(Enero de 2026) Caída de las entregas y pérdida del liderazgo frente a BYD:** Tesla entregó 1,64 millones de vehículos en 2025, un 8,6% menos que el año anterior, y fue superada por BYD como mayor fabricante mundial de vehículos completamente eléctricos. La eliminación del crédito fiscal de USD 7.500 en Estados Unidos, la competencia y el desgaste de su gama presionaron la demanda.
- **(Enero de 2026) Primer descenso anual de los ingresos:** la facturación cayó aproximadamente 3% en 2025, hasta USD 94.830 millones, mientras que el beneficio neto del cuarto trimestre disminuyó 61% interanual. Los resultados confirmaron el debilitamiento del negocio automotor.
- **(Enero de 2026) Mayor incertidumbre por el giro hacia IA y robótica:** Tesla anunció una inversión de USD 2.000 millones en xAI y decidió discontinuar los Model S y Model X para destinar capacidad a la fabricación de robots. El mercado comenzó a cuestionar el uso de capital en proyectos que todavía no generan ingresos significativos.
- **(Abril de 2026) Débiles entregas y fuerte acumulación de inventarios:** Tesla entregó 358.023 vehículos durante el primer trimestre, su menor nivel en un año. La producción superó las entregas en más de 50.000 unidades, señalando una posible acumulación de inventarios y dificultades para absorber la oferta.
- **(Abril de 2026) Fuerte aumento del capex y expectativas de flujo de caja negativo:** Tesla elevó sus inversiones previstas para 2026 a más de USD 25.000 millones, destinadas principalmente a IA, chips, Robotaxi y Optimus. Además, anticipó flujo de caja libre negativo durante el resto del año, aumentando las dudas sobre el retorno y el financiamiento de estos proyectos.
- **(Julio de 2026) Las entregas récord no lograron disipar las dudas sobre la rentabilidad:** aunque Tesla entregó 480.126 vehículos en el segundo trimestre, la mejora estuvo acompañada por menores precios e incentivos comerciales. El mercado interpretó que el crecimiento del volumen no implicaba necesariamente una mejora en ganancias.
- **(Julio de 2026) Balance por debajo de las expectativas y flujo de caja negativo:** la ganancia ajustada fue de USD 0,33 por acción, frente a los USD 0,51 esperados, mientras que el margen bruto automotor se ubicó en 16,3%, por debajo del 18,04% proyectado. Tesla también registró un flujo de caja libre negativo de USD 1.100 millones y un capex trimestral de USD 5.800 millones. Este fue el principal catalizador de la caída hacia la zona de USD 298.

Luego, recuperó un 20% hasta llegar actualmente a la zona de los USD 358.

Motivos de la recuperación

- **(Julio – agosto de 2026) Rebote desde niveles de sobreventa:** la fuerte corrección posterior al balance redujo parcialmente la prima incorporada en la valuación y favoreció una recomposición de posiciones entre inversores que continúan viendo a Tesla como una compañía de IA, software y robótica, más que como una automotriz tradicional.
- **Recuperación de las entregas de vehículos:** las 480.126 unidades entregadas durante el segundo trimestre representaron un fuerte crecimiento respecto de las 358.023 del trimestre anterior y superaron ampliamente las estimaciones del mercado. Esto redujo los temores de una caída estructural de la demanda.

- **Fortaleza del negocio de almacenamiento energético:** Tesla desplegó 13,5 GWh durante el segundo trimestre, frente a los 8,8 GWh del trimestre anterior. El crecimiento de Megapack y Powerwall comenzó a ser visto como un contrapeso a la menor rentabilidad del negocio automotor.
- **Crecimiento de las suscripciones a Full Self-Driving:** Tesla cerró el trimestre con aproximadamente 1,5 millones de suscripciones activas a FSD, un aumento del 56% interanual. El dato fortaleció las expectativas sobre el desarrollo de una fuente de ingresos de software más recurrente y con mayor margen.
- **(Agosto de 2026) Renovado optimismo por el Cybercab:** las noticias sobre las pruebas del vehículo autónomo en calles públicas y la proximidad de su presentación impulsaron nuevamente la narrativa de Robotaxi. La acción avanzó alrededor del 18% durante agosto y subió 5,5% solamente el 31 de agosto.
- **(Septiembre de 2026) Posicionamiento previo a la presentación del Cybercab:** la acción llegó a subir cerca del 7% el 3 de septiembre y alcanzó transitoriamente la zona de USD 381 ante la expectativa de conocer avances concretos en el negocio autónomo.
- **Recuperación parcialmente limitada por riesgos regulatorios:** después de la presentación, la acción retrocedió hacia USD 358 debido a la falta de precisiones sobre costos y ritmo de producción y a la investigación de la NHTSA sobre la certificación del Cybercab, que no posee volante ni pedales.



NYSE: GM

General Motors

MÁXIMO · ENE-2026

USD 86,5

MÍNIMO · MAY-2026

USD 72

-16,8% desde el máximo

MÁXIMO HISTÓRICO ·
JUL-2026**USD 90,5**

+25,7% desde el mínimo

PRECIO DE REFERENCIA

USD 84,3

-7% vs. máximo



Cierres diarios en USD, julio 2025 – 21/09/2026. Los precios de referencia del texto corresponden a la fecha de elaboración del análisis.

Descripción del negocio

General Motors (NYSE: GM) es uno de los principales fabricantes de vehículos a nivel mundial. La compañía diseña, produce y comercializa automóviles, camionetas, SUV y vehículos comerciales, tanto con motores de combustión interna como eléctricos, principalmente a través de sus marcas Chevrolet, GMC, Cadillac y Buick. Su actividad se concentra especialmente en América del Norte, aunque también mantiene presencia internacional, destacándose su participación en China mediante sociedades conjuntas.

GM se dirige a un público amplio y diversificado. Chevrolet y Buick apuntan principalmente al mercado masivo; GMC se especializa en pickups, SUV y vehículos comerciales; mientras que Cadillac compite en el segmento premium. A su vez, la compañía atiende a empresas y operadores de flotas mediante sus vehículos comerciales. Su oferta se complementa con servicios de conectividad y asistencia, como OnStar, y con GM Financial, su brazo financiero, que facilita préstamos, leasing y otras soluciones para compradores y concesionarios.

En términos estratégicos, General Motors combina su negocio tradicional (con una fuerte posición en pickups y SUV, segmentos relevantes para su rentabilidad) con inversiones en vehículos eléctricos, baterías, software y servicios digitales. De esta manera, busca evolucionar desde un fabricante automotor tradicional hacia una compañía de movilidad y tecnología, aunque la venta de vehículos continúa siendo el núcleo de sus ingresos y resultados.

Desde el máximo que hizo en la zona de los USD 86,5 en enero de 2026, cayó un 16,8% hasta el mínimo que hizo en la zona de USD 72 en mayo de 2026.

Motivos de la caída

- **(27 de enero) Resultados sólidos, guidance favorable y récord de la acción:** GM proyectó para 2026 un EBIT ajustado de entre USD 13.000 millones y USD 15.000 millones, por encima de los USD 12.700 millones obtenidos en 2025. Además, aumentó 20% el dividendo trimestral y autorizó un nuevo programa de recompra por USD 6.000 millones. La acción subió más de 8% y alcanzó la zona de USD 86,5.
- **(Finales de enero – febrero) Toma de ganancias después de un fuerte rally:** el mercado comenzó a moderar las elevadas expectativas incorporadas en el precio. La acción venía de una suba importante durante 2025 y el máximo de enero descontaba una ejecución operativa muy favorable para 2026.
- **(Enero – febrero) Persistencia del impacto arancelario:** pese al buen guidance, GM proyectaba entre USD 3.000 millones y USD 4.000 millones de costos arancelarios brutos para 2026. La empresa estaba especialmente expuesta por su cadena productiva integrada entre Estados Unidos, México y Canadá.
- **(Enero – febrero) Mayores costos previstos:** GM también anticipó un impacto negativo de entre USD 1.000 millones y USD 1.500 millones por inflación de materias primas, mayores costos de memorias DRAM y efectos cambiarios. A esto se sumaban entre USD 1.000 millones y USD 1.500 millones por relocalización de producción, inversiones en la cadena de suministro y mayores gastos de software.
- **(20 de febrero) Alivio arancelario parcial, pero no completo:** la Corte Suprema anuló algunos de los aranceles impuestos bajo facultades de emergencia. Sin embargo, continuaron vigentes gravámenes específicos sobre vehículos, autopartes, acero y aluminio, por lo que el fallo no eliminó el principal riesgo comercial para GM.
- **(1 de abril) Caída de las ventas en Estados Unidos:** GM informó que sus ventas del primer trimestre descendieron 9,7% interanual, hasta 626.429 vehículos. La empresa atribuyó parte de la baja a las tormentas de invierno y a una base comparativa elevada, pero el dato aumentó las dudas sobre la evolución de la demanda.
- **(28 de abril) Buen resultado operativo, pero mayores costos:** GM presentó un EBIT ajustado de USD 4.300 millones, un crecimiento interanual del 22%, y elevó su guidance anual en USD 500 millones. Sin embargo, la acción cayó alrededor de 2% porque el mercado se concentró en la baja del beneficio neto, el estancamiento de los ingresos y el aumento de los costos proyectados.
- **(28 de abril) Cargo relacionado con vehículos eléctricos:** el beneficio neto cayó 6% interanual, principalmente por un cargo de USD 1.100 millones destinado a resolver reclamos de proveedores afectados por la reducción de los programas eléctricos de GM. El cargo evidenció los costos de ajustar la capacidad eléctrica a una demanda menor de la prevista.
- **(28 de abril) Inflación de materias primas y logística:** GM elevó en USD 500 millones su estimación de costos por materias primas, semiconductores y logística, hasta un impacto anual de entre USD 1.500 millones y USD 2.000 millones. La guerra con Irán y el aumento del precio de la energía agregaron presión sobre la estructura de costos.
- **(7 de mayo) Incertidumbre por el acuerdo comercial de Norteamérica:** los principales grupos automotores solicitaron extender el acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá, destacando su importancia para la producción regional. La posibilidad de reglas más restrictivas reforzó la preocupación por los costos de GM.

Luego, recuperó un 25,7% hasta llegar a la zona de los USD 90,5 en julio.

Motivos de la recuperación

- **(Finales de abril – mayo) Mejora del guidance:** aunque la reacción inicial al balance fue negativa, GM elevó su previsión de EBIT ajustado para 2026 desde USD 13.000-15.000 millones hasta USD 13.500-15.500 millones, incorporando una devolución arancelaria de aproximadamente USD 500 millones.
- **(Mayo – junio) Resistencia de la demanda de pickups:** la compañía confirmó que las ventas de pickups, uno de sus segmentos de mayor margen, permanecían sólidas pese al incremento del combustible. GM también indicó que no observaba cambios materiales en la demanda ni en la combinación de productos.
- **(Mayo – junio) Menor impacto arancelario esperado:** GM redujo su estimación de costos arancelarios brutos para 2026 desde USD 3.000-4.000 millones hasta USD 2.500-3.500 millones, disminuyendo uno de los principales riesgos que pesaban sobre la valuación.
- **(Mayo – julio) Recompras como soporte para el beneficio por acción:** la ejecución del programa de recompra redujo la cantidad de acciones en circulación. Durante el segundo trimestre, GM destinó USD 2.000 millones a recompras y retiró aproximadamente 25 millones de acciones.
- **(21 de julio) Resultados del segundo trimestre mejores de lo esperado:** GM presentó ingresos cercanos a USD 48.000 millones y un EBIT ajustado de USD 3.900 millones. El beneficio ajustado por acción creció 41% interanual, impulsado por la mejora operativa y las recompras.
- **(21 de julio) Segunda suba del guidance anual:** GM elevó su previsión de EBIT ajustado hasta USD 14.000-16.000 millones, el beneficio ajustado por acción hasta USD 12-14 y el flujo de caja libre automotor hasta USD 9.500-11.500 millones. Esta segunda revisión al alza reforzó la confianza del mercado.
- **(21 de julio) Mejora del margen en Norteamérica:** el margen EBIT ajustado de GM North America alcanzó 8,6%, una expansión interanual de 2,5 puntos porcentuales, gracias a precios firmes, incentivos comerciales disciplinados y menores costos de garantía y aranceles.
- **(21 de julio) Fortaleza en pickups y flotas:** GM alcanzó aproximadamente 43% del mercado estadounidense de pickups full-size. Además, las ventas de flotas crecieron 16% interanual, impulsadas por la demanda comercial y gubernamental.
- **(21 de julio) Menor incertidumbre por la reestructuración eléctrica:** GM informó que el ajuste de su capacidad de vehículos eléctricos estaba sustancialmente completado. De los USD 7.200 millones de cargos con impacto en caja, ya había pagado USD 4.500 millones, reduciendo el riesgo de nuevos desembolsos extraordinarios.
- **(28 de julio) Nuevo máximo histórico:** la combinación de resultados mejores de lo esperado, mayor guidance, expansión de márgenes y recompras llevó a la acción hasta aproximadamente USD 90,5, completando una recuperación cercana al 25,7% desde el mínimo de mayo.

Actualmente se ubica en los USD 84,3.

Motivos de la corrección posterior

- **(Agosto) Toma de ganancias después del rally:** luego de avanzar más de 25% desde mayo y alcanzar máximos históricos, la acción ingresó en una etapa de consolidación. El mercado comenzó a exigir nuevas mejoras en los resultados para justificar una valuación más elevada.
- **(13 de agosto) Reaparición del riesgo comercial:** surgieron propuestas para exigir un mayor contenido estadounidense y norteamericano en los vehículos. Estimaciones de la industria indicaban que las nuevas reglas podrían agregar al menos USD 2.000 millones anuales de costos a cada fabricante de Detroit.
- **(Agosto) Persistencia del impacto arancelario:** GM continuaba estimando un costo bruto de entre USD 2.500 millones y USD 3.500 millones para 2026, potencialmente superior al 20% de su beneficio operativo.

- **(Agosto – septiembre) Menor volumen detrás de los buenos resultados:** aunque el segundo trimestre superó las expectativas, las entregas globales disminuyeron alrededor de 4% interanual y la participación de mercado cayó 20 puntos básicos. Esto generó dudas sobre cuánto del crecimiento del beneficio por acción provenía de la operación y cuánto de las recompras.
- **(Septiembre) Crecimiento de los híbridos y limitada oferta de GM:** los vehículos híbridos alcanzaron aproximadamente 19% de las ventas minoristas estadounidenses en agosto, mientras que GM todavía tenía una oferta reducida en ese segmento. En ese contexto, su participación en el mercado estadounidense descendió al 16,8%.

RAVA BURSÁTIL

Equipo y contacto

Este informe fue elaborado por el equipo de Research de Rava Bursátil. Para consultas sobre su contenido, entrevistas o reproducción, escribinos.

RESEARCH

Milo Farro

Analista de Research
mfarro@rava.com

RESEARCH

Alejo Cabral

Analista de Research
acabral@rava.com

PRENSA

Martina Fedriga

Prensa y comunicación
mfedriga@rava.com

DESARROLLO

Soledad Lopez

Gerenta de Desarrollo
slopez@rava.com

Rava Bursátil S.A. · Sociedad de Bolsa desde 1955 · www.rava.com · Seguí el análisis diario del mercado en *La mañana del mercado*, lunes a viernes 9:45 en YouTube.

NOTA LEGAL

Rava Bursátil S.A. (CUIT 30-59502502-4) es Agente de Liquidación y Compensación y Agente de Negociación Propio registrado ante la Comisión Nacional de Valores bajo el N° 332.

El presente informe tiene fines exclusivamente informativos y educativos. No constituye una oferta, invitación, recomendación ni asesoramiento de inversión, legal, contable o impositivo, ni debe interpretarse como una solicitud de compra o venta de los valores negociables mencionados. La información fue elaborada a partir de fuentes públicas que se consideran confiables (informes de resultados y comunicados de las compañías, agencias de noticias y datos de mercado), pero Rava Bursátil S.A. no garantiza su exactitud, integridad ni actualización, y no asume responsabilidad por errores u omisiones ni por decisiones adoptadas sobre la base de este material.

Los precios, variaciones y fechas mencionados son de referencia y pueden diferir de los valores vigentes al momento de la lectura. Las rentabilidades pasadas no garantizan rendimientos futuros. Invertir en valores negociables, en particular en acciones y certificados de depósito de compañías extranjeras (CEDEARs), implica riesgos, incluida la posible pérdida del capital invertido, además de riesgos de tipo de cambio y de mercado. Cada inversor debe evaluar si una inversión es adecuada a su perfil, objetivos y situación financiera, y en su caso asesorarse de manera independiente. Las opiniones expresadas corresponden a la fecha de elaboración y pueden modificarse sin previo aviso. Rava Bursátil S.A., sus directivos, empleados o clientes pueden tener posiciones en los instrumentos mencionados.

Los logotipos y marcas de las compañías citadas pertenecen a sus respectivos titulares y se utilizan únicamente con fines identificatorios. Se permite la reproducción total o parcial de este informe citando la fuente: Rava Bursátil – Research.