

Tesla, Inc.

Análisis financiero **FY2023 – FY2025**

Lectura comparativa de ingresos, márgenes, balance, flujo de caja, mercados geográficos y panorama de riesgos comerciales, financieros y sectoriales. Construido a partir de los informes anuales Form 10-K oficiales de Tesla, complementados con datos de la IEA, BloombergNEF y ACEA.

PERÍODO

2023 · 2024 · 2025

EMPRESA

TSLA (NASDAQ)

FUENTE PRIMARIA

Form 10-K (SEC EDGAR)



Acerca del informe presentado.

El siguiente informe y/o presentación ha sido elaborado por Zumma LC&S para uso propio y de Zumma Ratings El Salvador, Guatemala y demás unidades relacionadas a ambas empresas. La finalidad de la información presentada es la de comunicar y dar conocer la misma al mercado interesado. No representa ninguna intención de comercializar inversiones de ningún tipo. Solo tiene fines académicos.

Zumma LC&S utiliza software de Inteligencia Artificial para elaborar las presentaciones, la data es revisada al interior de la empresa, sin embargo, pudieran presentarse errores no observados, o la misma información puede diferir de otras fuentes diferentes a la utilizada por Zumma LC&S.

Carlos Pastor.

carlos.pastor@zummaratings.com

carlos.pastor@zummalcs.com



Simbolo utilizado cuando la data o el análisis es obtenida mediante software de IA.



VENTAS GLOBALES EV 2025

~22 M

unidades (BEV + PHEV)

CUOTA CHINA SOBRE TOTAL

~65%

líder absoluto del mercado

CUOTA EUROPA

17%

crecimiento 51% YoY Q1 2026

CUOTA ESTADOS UNIDOS

7%

estancado en ~8% del mercado

ASIMETRÍA REGIONAL 2026 — TRES VELOCIDADES

El mercado global atraviesa una fragmentación inédita. China consolida liderazgo industrial y comercial — BYD vendió más de 1M de vehículos eléctricos en 2025. Europa registra crecimiento explosivo del 51% YoY impulsada por incentivos en Alemania, Francia (+30%) e Italia (+98%). Estados Unidos retrocede: la eliminación del crédito federal de US\$7,500 vía OBBBA provocó caídas de 70% en Ford, 81% en Honda y 52% en Kia durante 2026. La cuota EV en EE.UU. permanece estancada cerca del 8%, muy por debajo del pico 2024.

01

Política comercial EE.UU.

Eliminación de incentivos federales, aranceles a importaciones, reversión de estándares EPA.

02

Competencia china

BYD, Geely, SAIC y Chery superan el 11% en BEV europeo. Producen localmente para esquivar aranceles.

03

Cadena de suministro

68% de baterías importadas en Europa. Dependencia de litio, cobalto y tierras raras concentrada en China.

04

Sobrecapacidad global

Fabricantes ajustan producción. SK On reduce 37% plantilla en Georgia. Stellantis, GM, Ford recortan lanzamientos BEV.

<p>INGRESOS CONSOLIDADOS</p> <p>US\$94.83B</p> <p>▼ 3% YoY</p>	<p>INGRESO NETO A ACCIONISTAS</p> <p>US\$3.79B</p> <p>▼ 46% YoY</p>	<p>VEHÍCULOS ENTREGADOS</p> <p>~1.64 M</p> <p>▼ 8% YoY</p>	<p>ENERGÍA DESPLEGADA</p> <p>46.7 GWh</p> <p>▲ 49% YoY</p>
<p>CASH + INVERSIONES</p> <p>US\$44.06B</p> <p>▲ US\$7.5B vs 2024</p>	<p>FLUJO OPERATIVO</p> <p>US\$14.75B</p> <p>≈ estable vs 2024</p>	<p>CAPEX 2025</p> <p>US\$8.53B</p> <p>▼ vs US\$11.3B en 2024</p>	<p>EMPLEADOS</p> <p>134,785</p> <p>vs 125,665 en 2024</p>

TESIS — TESLA EN TRANSICIÓN

Tesla cierra 2025 con la primera contracción de ingresos en su historia reciente (−3% YoY) y un derrumbe del 46% en utilidad neta atribuible a accionistas. La división automotriz —el corazón histórico del negocio— ve caer ingresos por tercer año consecutivo (US\$82.4B → US\$77.1B → US\$69.5B), mientras Energía y Servicios crecen agresivamente: la línea de generación y almacenamiento ya genera US\$12.8B (+27% YoY, +112% en dos años). El gasto en I+D se dispara 41% YoY hacia US\$6.4B impulsado por Robotaxi, FSD y Optimus. El balance se fortalece: cash + inversiones suben a US\$44.1B con bajo apalancamiento. La narrativa cambia: de fabricante de EV a plataforma AI + energía.

SEGMENTO AUTOMOTRIZ

US\$82.06B · 86.5% de ingresos

Diseño, manufactura y venta de vehículos eléctricos, créditos regulatorios automotrices, leasing y servicios complementarios.

Ventas vehículos **US\$65.82B**

Model 3, Y, S, X, Cybertruck, Semi

Créditos regulatorios **US\$1.99B**

Venta a otros OEMs

Leasing automotriz **US\$1.71B**

Arrendamientos operativos directos

Servicios y otros **US\$12.53B**

Usados, Supercharging, seguros, repuestos

Margen bruto auto **17.8%**

vs 18.4% en 2024 · 19.4% en 2023

SEGMENTO ENERGÍA Y ALMACENAMIENTO

US\$12.77B · 13.5% de ingresos

Generación, almacenamiento y servicios energéticos. Crecimiento de tres dígitos acumulado (+112% en dos años).

Despliegues 2025 **46.7 GWh**

vs 31.4 GWh en 2024 · 14.7 GWh en 2023

Productos principales **Megapack 3, Powerwall**

Megablock lanzado en 2025

Plantas (Megafactories) **Lathrop + Shanghai**

Houston en construcción

Costo de ventas **US\$8.97B**

+20% YoY

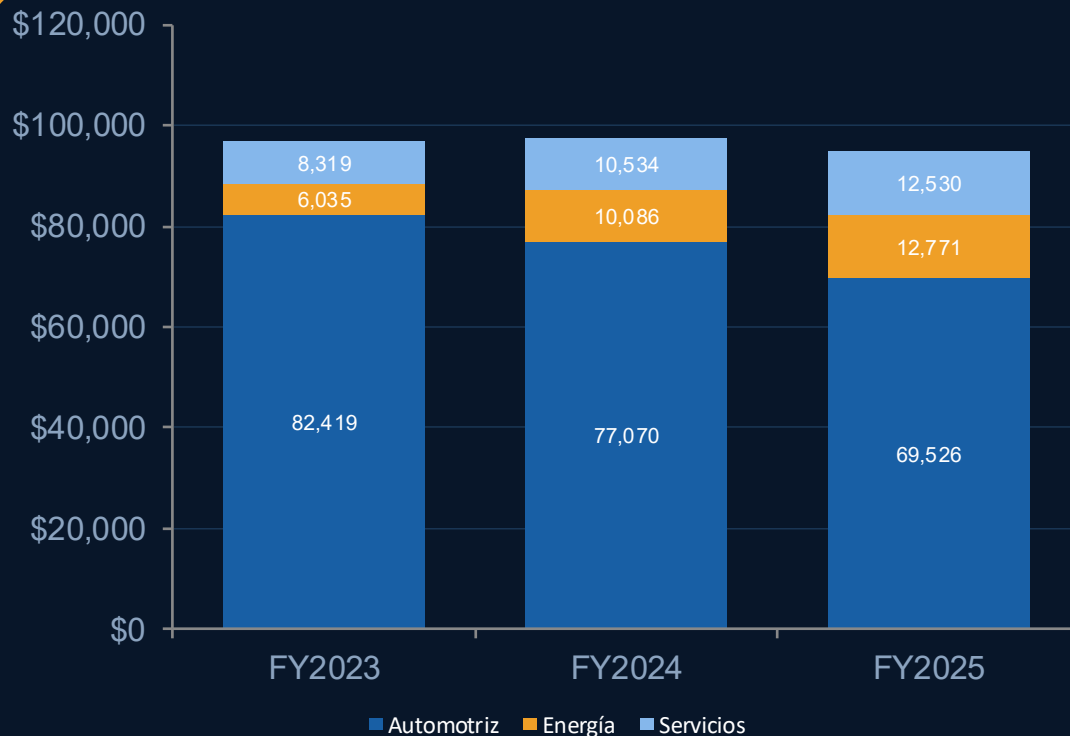
Margen bruto **29.8%**

vs 26.2% en 2024 · 18.9% en 2023

Ingresos consolidados · FY2023 – FY2025

US\$ millones

ESTADO DE RESULTADOS



INGRESOS TOTALES

FY2023

US\$96,773 M

+19% YoY

FY2024

US\$97,690 M

+1% YoY

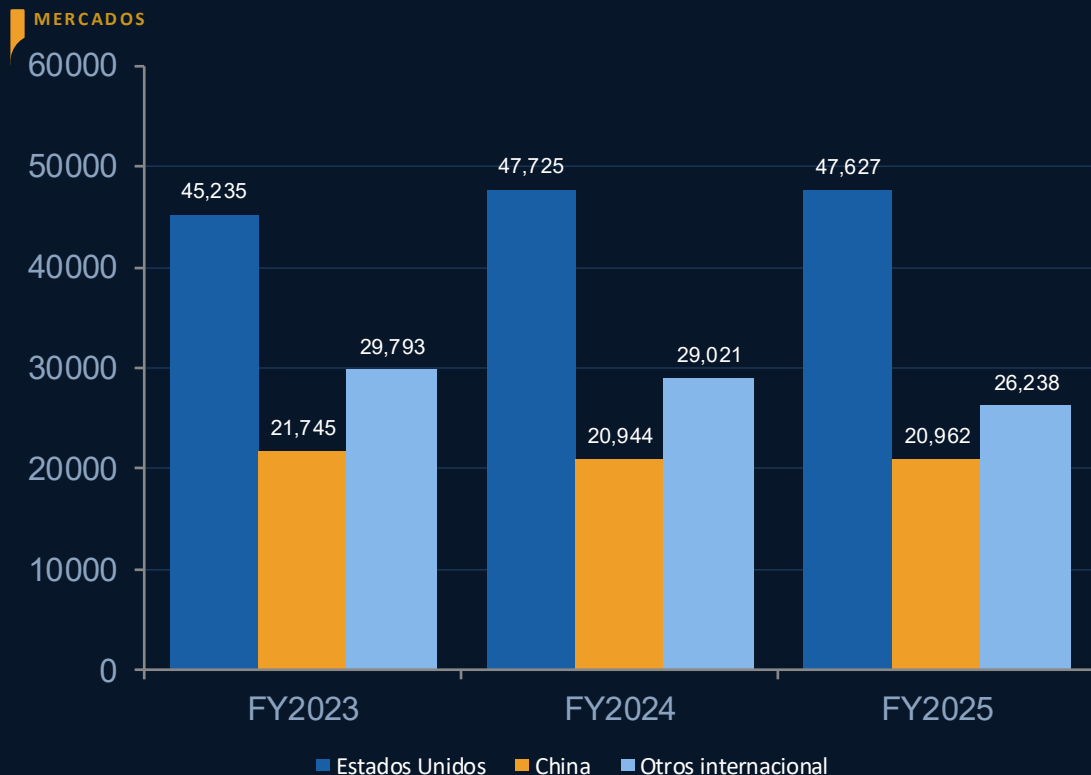
FY2025

US\$94,827 M

-3% YoY

Ingresos por geografía · Ubicación de venta

US\$ millones



MIX 2025 · % SOBRE TOTAL

Estados Unidos

50.2%

China

22.1%

Otros internacional

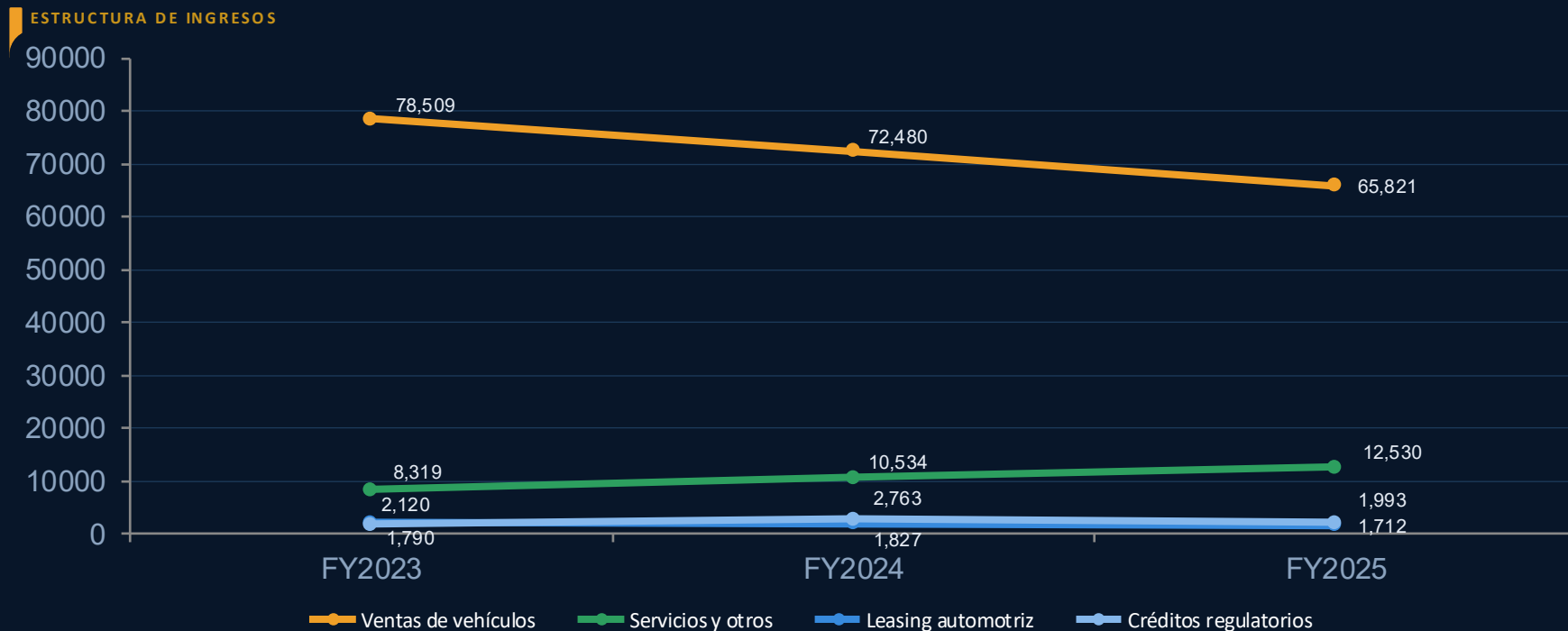
27.7%

LECTURA

EE.UU. estable a pesar de la caída del sector. China lateral. 'Otros' (Europa, APAC) cae -12% en dos años — el frente más débil.

Segmento automotriz · Desglose por línea

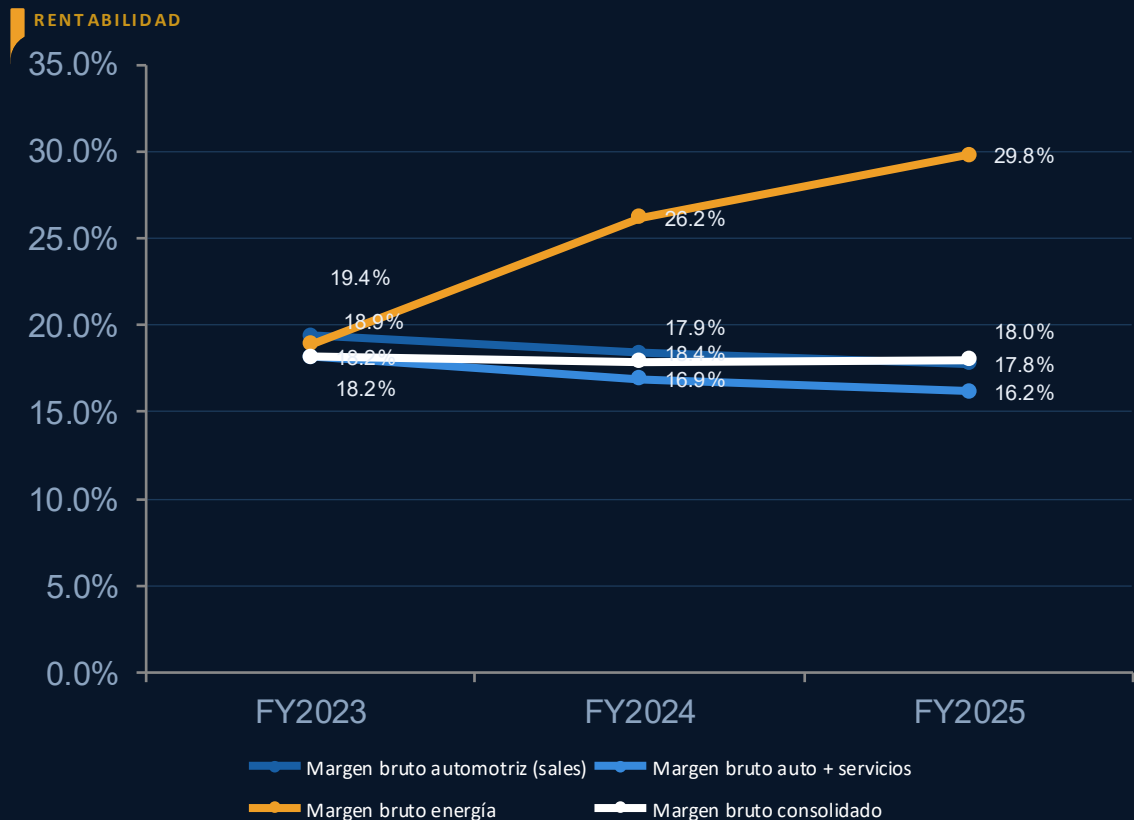
US\$ millones



HALLAZGO CLAVE: la línea de ventas de vehículos cae US\$12.7B entre 2023 y 2025 (−16%). Servicios crece +51% en el mismo período: Tesla está reconvirtiendo su mix automotriz hacia revenues recurrentes (Supercharging pagado, seguros, mantenimiento).

Márgenes brutos por segmento · Tendencia

%

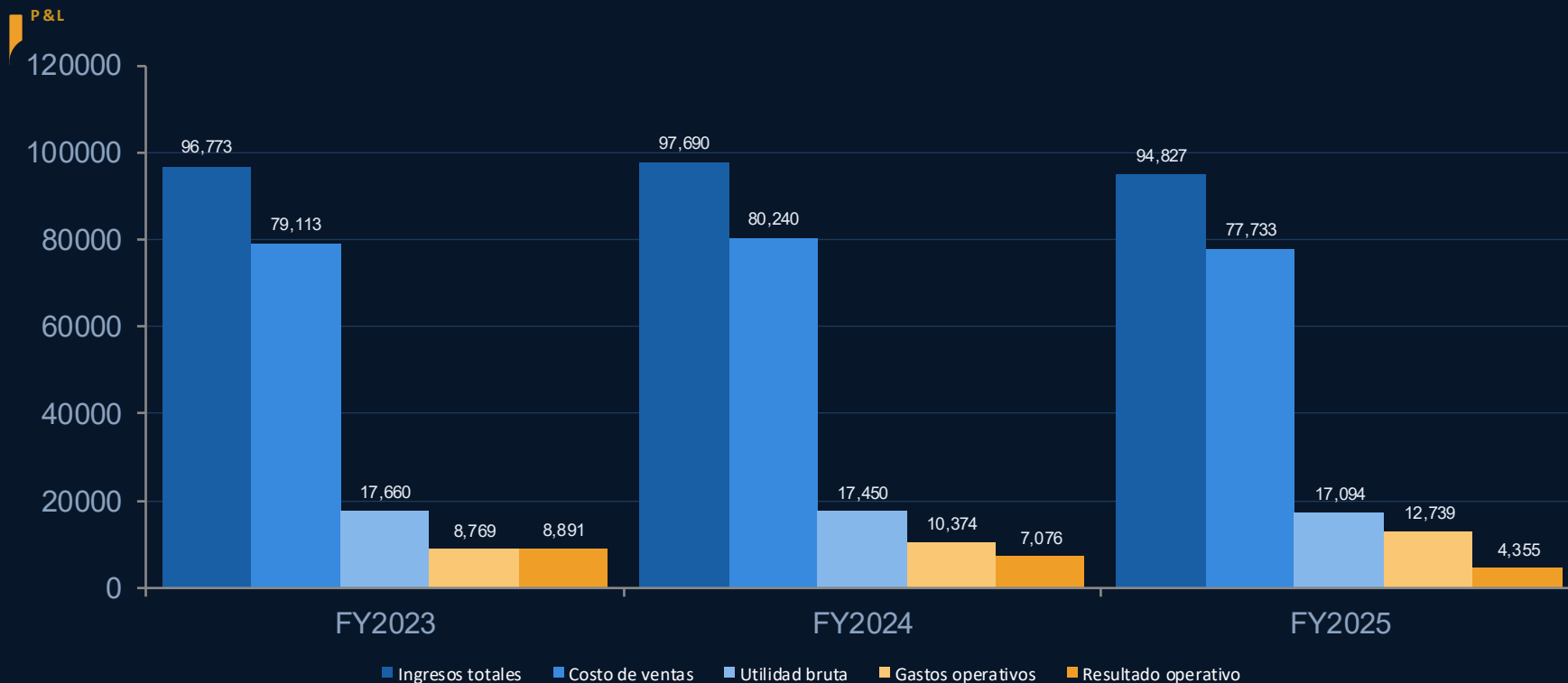


LO QUE DICE LA GRÁFICA

- Margen automotriz se contrae 160 bps en dos años — presión competitiva, incentivos al cliente, menor regulatory credit.
- Margen energético sube 1,090 bps (18.9% → 29.8%) — escala Megapack, mejor mix de productos, precios resistentes.
- Margen consolidado se sostiene en ~18% gracias a Energía. La rotación de mix está compensando.

Resultado operativo · Cascada FY2023 – FY2025

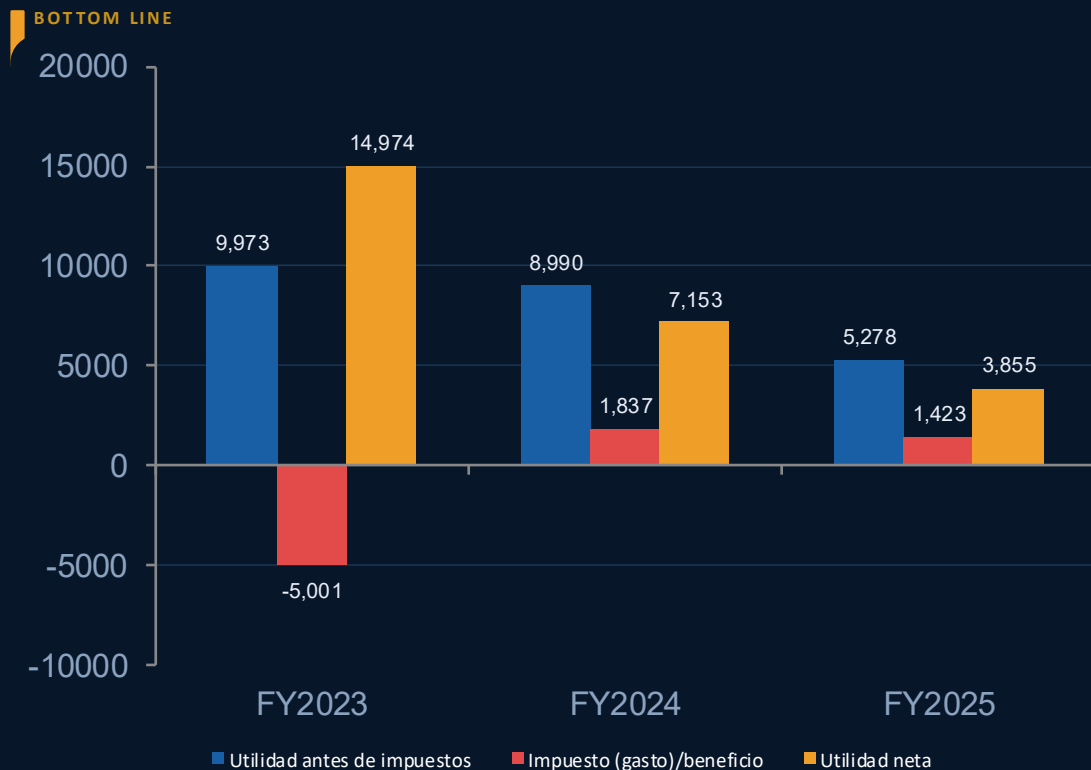
US\$ millones



Resultado operativo cae 51% en dos años (US\$8.89B → US\$4.36B). El motor: gastos operativos suben 45% (R&D +62%, SG&A +22%, reestructuración) mientras ingresos quedan planos.

Utilidad neta · Una anomalía contable en 2023

US\$ millones



LA HISTORIA DE 2023

US\$14.97B

La utilidad récord 2023 estuvo inflada por un beneficio fiscal de US\$5.0B (reversión de valuation allowance sobre activos por impuestos diferidos). Normalizada, hubiera sido ~US\$10B.

BPS DILUIDO

2023: \$4.30 · 2024: \$2.04 · 2025: \$1.08

Caída del 75% en BPS diluido en dos años.

Balance general · Solidez patrimonial

US\$ millones · Dec-31

POSICIÓN FINANCIERA

ACTIVOS

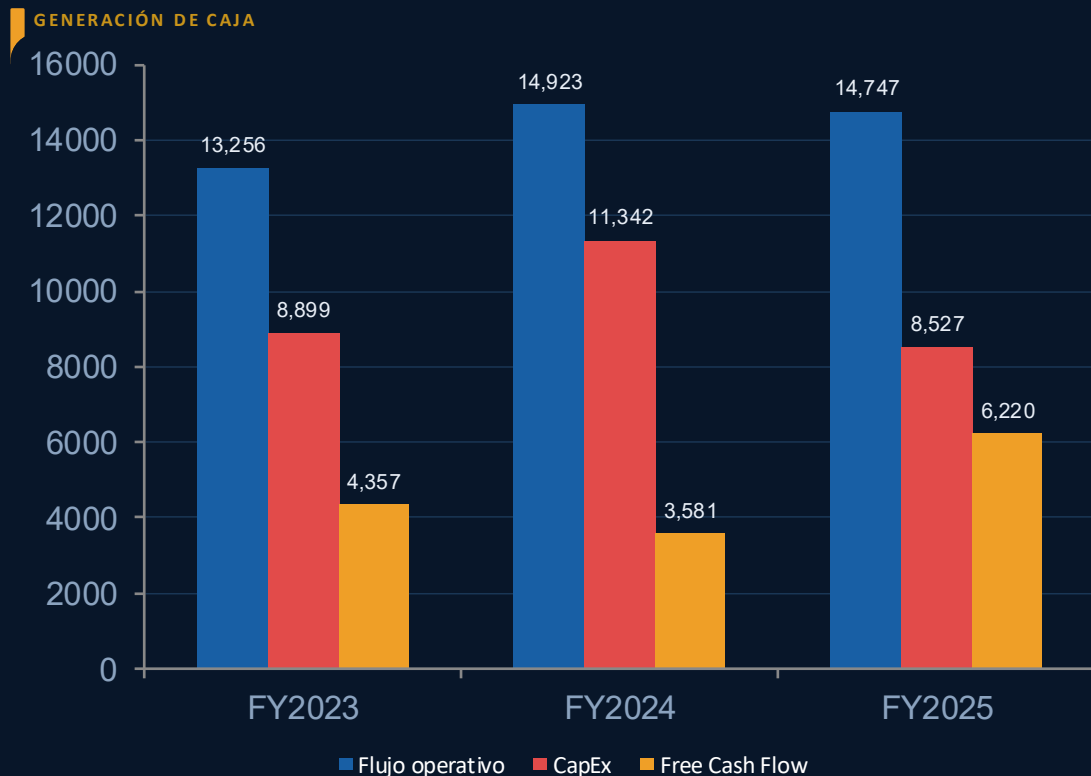
CONCEPTO	2024	2025
Cash & equivalentes	16,139	16,513
Inversiones CP	20,424	27,546
Cuentas por cobrar	4,418	4,576
Inventarios	12,017	12,392
Total activo corriente	58,360	68,642
Vehículos en leasing	5,581	4,912
Sistemas energía	4,924	4,604
PP&E neto	35,836	40,643
TOTAL ACTIVOS	122,070	137,806

PASIVOS Y PATRIMONIO

CONCEPTO	2024	2025
Cuentas por pagar	12,474	13,371
Pasivos acumulados	10,723	13,279
Deuda corriente	2,456	1,640
Total pasivo corriente	28,821	31,714
Deuda LP	5,757	6,736
Otros pasivos LP	10,495	12,860
TOTAL PASIVOS	48,390	54,941
Patrimonio	72,913	82,137
TOTAL PASIVOS + EQUITY	122,070	137,806

Flujo de efectivo · Operación, inversión y CapEx

US\$ millones



FORTALEZA OPERATIVA

US\$44.1B

Cash + inversiones a Dec-2025

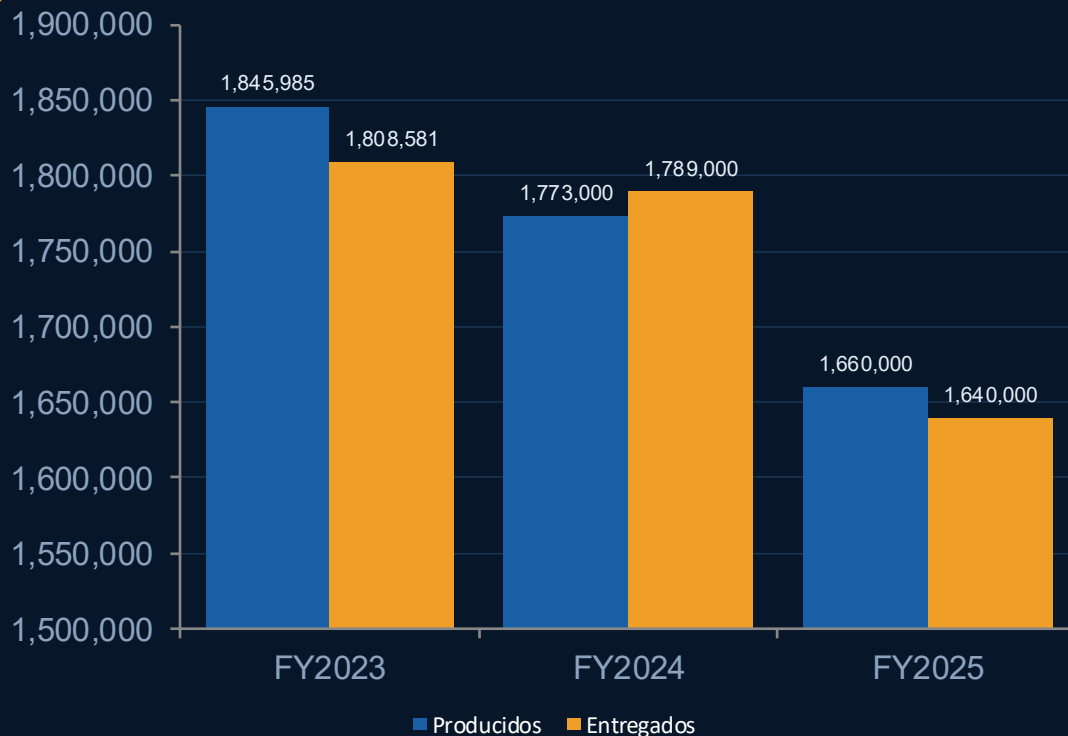
DESTACADO 2025

- FCF se recupera +74% YoY a US\$6.2B con menor CapEx.
- Flujo operativo se mantiene cerca de US\$15B pese a caída de utilidad.
- CapEx 2026E excederá US\$20B — fuerte inversión en AI e infraestructura.

Vehículos · Producción y entregas (consumer)

Unidades · FY2023 – FY2025

OPERACIONES AUTOMOTRICES



LÍNEA DE PRODUCTO 2025

- Model 3** Sedán mid-size · 4 puertas
- Model Y** SUV compacto · refresh 2025
- Model S** Sedán premium
- Model X** SUV premium
- Cybertruck** Pickup full-size · ramp continuo
- Tesla Semi** Camión comercial · producción temprana
- Cybercab** Robotaxi · purpose-built · futuro

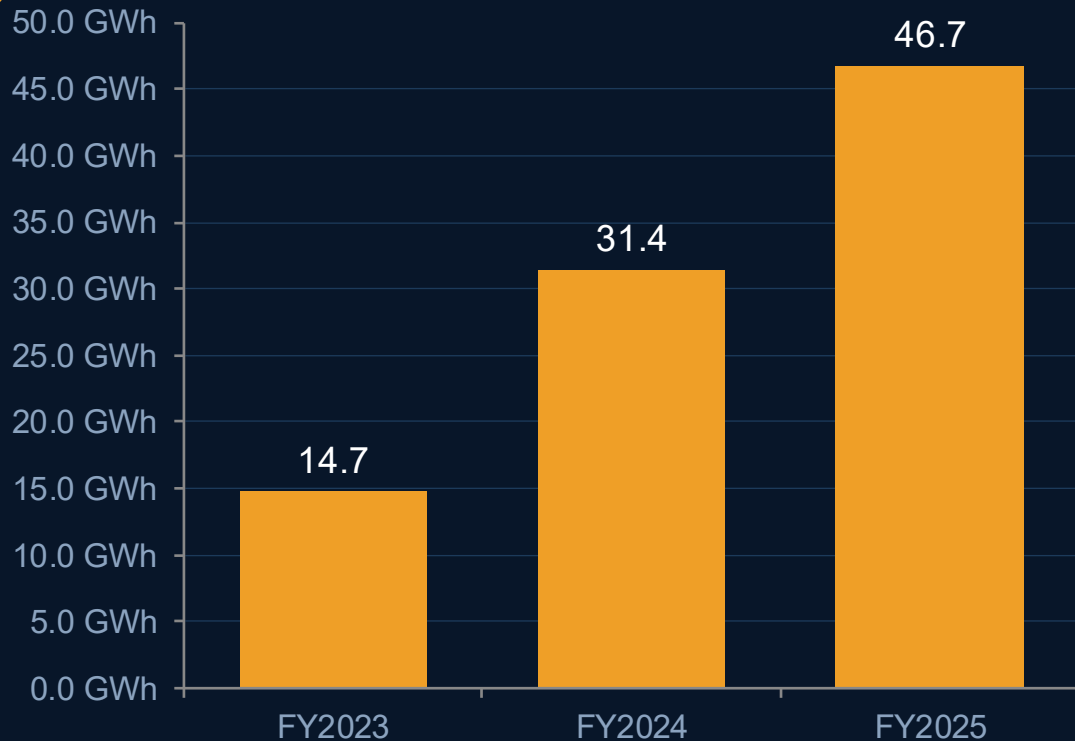
Caída acumulada de ~10% en entregas en dos años — primera contracción sostenida en la historia operativa de Tesla.

Fuente: Tesla 10-K FY2025 (pág. 31), FY2024 (pág. 31), FY2023 (pág. 31) · Item 7 Overview.

Energía · Despliegues de almacenamiento

GWh · FY2023 – FY2025

OPERACIONES ENERGÉTICAS



CRECIMIENTO 2023 → 2025

3.2x

Multiplicación de despliegues en dos años

PRODUCTOS

- Megapack 3 (lanzado 2025) — utility-scale
- Megablock — nueva categoría industrial
- Powerwall — residencial/comercial pequeño
- Panel solar retrofit residencial (Ene-2026)

Infraestructura industrial global

8 plantas principales · 3 continentes

CAPACIDAD INSTALADA

Gigafactory Texas

Propiedad

Austin, Texas, EE.UU.

Model Y, Cybertruck, AI compute

Fremont Factory

Propiedad

Fremont, California

Model S, X, 3, Y

Gigafactory Nevada

Propiedad

Sparks, Nevada

Tesla Semi, baterías, drivetrains

Gigafactory Berlin

Propiedad

Grünheide, Alemania

Model Y para EMEA

Gigafactory Shanghai

Land-use 50 años

Shanghai, China

Model 3, Y para APAC y exportación

Megafactory Shanghai

Land-use 50 años

Shanghai, China

Megapack para mercado asiático

Gigafactory New York

Arrendado

Buffalo, New York

Solar, Supercharger

Megafactory Lathrop

Arrendado

Lathrop, California

Megapack — utility scale

Indicadores financieros clave · Comparativo

FY2023 – FY2025

Categoría	Ratio	FY2023	FY2024	FY2025	Tendencia
Rentabilidad	Margen bruto consolidado	18.2%	17.9%	18.0%≈	
Rentabilidad	Margen operativo	9.2%	7.2%	4.6% ▼	
Rentabilidad	Margen neto	15.5%	7.3%	4.1% ▼	
Rentabilidad	ROA (NI / Activos)	—	5.9%	2.8% ▼	
Rentabilidad	ROE (NI / Patrimonio)	—	9.8%	4.7% ▼	
Eficiencia	R&D / Ingresos	4.1%	4.6%	6.8% ▲	
Eficiencia	SG&A / Ingresos	5.0%	5.3%	6.2% ▲	
Eficiencia	CapEx / Ingresos	9.2%	11.6%	9.0%≈	
Liquidez	Razón corriente	—	2.03x	2.16x ▲	
Solvencia	Deuda total / Patrimonio	—	11.3%	10.2% ▼	
Solvencia	Cash + invest / Deuda LP	—	6.35x	6.54x ▲	
Mercado	BPS diluido (US\$)	4.30	2.04	1.08 ▼	
Mercado	Acciones diluidas (M)	3,485	3,498	3,528≈	

Fuente: Cálculos propios sobre Tesla 10-K FY2025. Ratios computados sobre cifras GAAP. '—' sin información comparable en el 10-K.

DIAGNÓSTICO SWOT — FORTALEZAS

01

Posición de caja excepcional

US\$44.1B en cash + inversiones líquidas. Razón cash/deuda LP de 6.5x permite financiar AI, Cybercab y Optimus sin acudir a mercados de capital.

02

Diversificación creciente

Energía pasa de 6% a 13% de ingresos en dos años. Servicios crece +51%. Reduce dependencia de ventas de vehículos cíclicas.

03

Liderazgo en Energía storage

Despliegues triplicados a 46.7 GWh con margen bruto de 29.8%, el segmento más rentable. Beneficiado por crecimiento de demanda AI/data centers.

04

Integración vertical

Refinería propia de litio en Texas (Ene-2026), cells propias, software, AI compute. Reduce exposición a cadena de suministro global.

05

Red Supercharger + NACS

OEMs competidores firman adopción de NACS — Tesla genera revenue recurrente de carga ajena. Network effect estructural.

06

Flujo operativo robusto

US\$14.7B en operating cash flow, comparable a Toyota y Volkswagen. Negocio autofinanciable incluso en año de caída de utilidad.

DIAGNÓSTICO SWOT — DEBILIDADES

01 Erosión de márgenes auto

Margen bruto automotriz cae 160 bps en dos años (19.4% → 17.8%). Sensibilidad a incentivos al cliente y créditos regulatorios decrecientes.

02 Contracción de entregas

Vehículos entregados caen 9% en dos años (1.81M → 1.64M). Primera contracción sostenida en su historia comercial moderna.

03 Dependencia geográfica

77% de ingresos provienen de EE.UU. y China. Exposición concentrada a OBBBA, aranceles y tensiones geopolíticas.

04 BPS en caída libre

BPS diluido cae 75% en dos años (US\$4.30 → US\$1.08). Múltiplo de valuación implícito tensionado por mercado.

05 Sobreinversión vs cashflow

R&D crece 62% acumulado mientras ingresos caen – 2%. CapEx 2026E excederá US\$20B — gap entre gasto y retorno se amplía.

06 Riesgo de ejecución AI

Robotaxi (lanzado Jun-2025), Cybercab y Optimus aún sin escala comercial. Valuación implícita asume éxito casi seguro de productos no probados.

Principales riesgos del negocio · Item 1A

Identificados por la administración

RISK FACTORS

01

Demanda y adopción de EV

Crecimiento depende de adopción de vehículos eléctricos y soluciones de conducción autónoma.

02

Ramp de producción

Retrasos en lanzamiento o ramp de Cybercab, FSD, Optimus pueden impactar resultados.

03

Cadena de suministro

Proveedores pueden fallar en entregar componentes en términos, calidad y volumen aceptables.

04

Competencia intensa

Lista creciente de competidores establecidos (BYD, VW, GM) y nuevos (NIO, Xpeng, Rivian).

05

Dependencia de Elon Musk

Tesla declara explícitamente dependencia de los servicios de Musk como riesgo material.

06

Restricciones financieras

Convenios de deuda pueden limitar capacidad operativa; fondos adicionales pueden no estar disponibles.

07

Cumplimiento regulatorio

Privacidad, protección al consumidor, ventas directas restringidas en varios estados de EE.UU.

08

Recalls y garantías

Reservas actuales y futuras pueden ser insuficientes; recalls pueden afectar margen.

09

Ciberseguridad

Control no autorizado o manipulación de sistemas de vehículos puede dañar reputación.

10

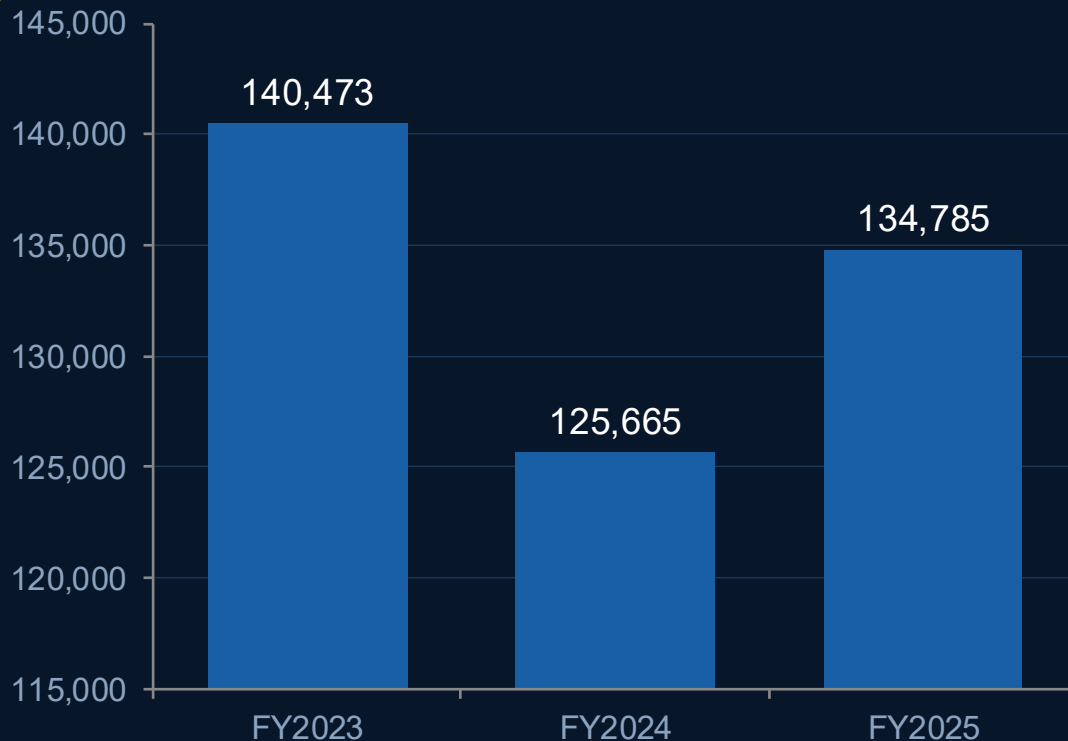
Volatilidad cambiaria

Operación global multidivisa expone resultados a fluctuaciones de tipo de cambio.

Capital humano · Headcount global

Empleados a Dec-31

RECURSOS HUMANOS



DINÁMICA 2023-2025

Reestructuración 2024

Caída de 14,808 empleados (-10.5%) entre 2023 y 2024. La compañía registró US\$684M en cargos de reestructuración en 2024 y US\$494M adicionales en 2025.

RECUPERACIÓN 2025

+9,120 empleados

Aumento del 7.3% — contrataciones en AI, energía y operaciones de Robotaxi.

Tesis de inversión · Tesla en transición estratégica

01 Cambio de tesis

De fabricante puro de EV hacia plataforma AI + energía. La narrativa que sostiene la valoración es Robotaxi, Optimus y FSD — productos aún no rentables a escala.

02 Resultados deteriorados

Ingresos -3%, utilidad neta -46%, BPS -47% en 2025. Tercer año consecutivo de caída en ingresos automotrices. La métrica positiva es Energía (+27% y margen 29.8%).

03 Balance sólido

US\$44.1B en liquidez, deuda LP de solo US\$6.7B, FCF positivo recuperándose. La compañía puede financiar transición estratégica sin endeudarse.

04 Riesgos sectoriales severos

Eliminación de incentivos federales en EE.UU., aranceles, competencia china creciente en Europa, desaceleración del segmento BEV en mercados desarrollados.

05 Catalizadores a vigilar

Ramp de Cybercab y Cybertruck, evolución de Robotaxi (junio 2025 launch), Optimus comercial, CapEx 2026E >US\$20B en AI.

06 Sensibilidad clave

BPS depende de stock-based compensation, créditos regulatorios y mix de Energía. Cualquier de éstos puede comprimir múltiplos rápidamente.

REFERENCIAS

FUENTES PRIMARIAS · Documentos oficiales corporativos

- Tesla, Inc. — Annual Report on Form 10-K for the fiscal year ended December 31, 2025. Filed with SEC on January 29, 2026.
- Tesla, Inc. — Annual Report on Form 10-K for the fiscal year ended December 31, 2024. Filed with SEC on January 30, 2025.
- Tesla, Inc. — Annual Report on Form 10-K for the fiscal year ended December 31, 2023. Filed with SEC on January 29, 2024.
- Datos publicados conforme a U.S. GAAP. Auditados por firma externa. Disponibles en SEC EDGAR (sec.gov/edgar) e ir.tesla.com.

FUENTES SECUNDARIAS · Contexto sectorial y mercado global EV

- International Energy Agency (IEA) — Global EV Outlook 2025. iea.org/reports/global-ev-outlook-2025.
- BloombergNEF — Electric Vehicle Outlook 2025 (EVO 2025). about.bnef.com/electric-vehicle-outlook.
- ACEA (European Automobile Manufacturers' Association) — registros mensuales por país de la UE.
- Benchmark Mineral Intelligence — datos mensuales globales de ventas EV (feb-2026).
- Statista — Mercado global de vehículos eléctricos, datos 2025.
- Reuters, Infobae, Híbridos y Eléctricos, Motor16 — cobertura de mercado Q1 2026.
- CAAM y CPCA (China) · ANFAC (España) — datos regionales de matriculaciones.

Acerca de Zumma Ratings.

Zumma Ratings es una Empresa Clasificadora de Riesgo que presta sus servicios financieros en los mercados que se le requiera de manera privada, y en los mercados de El Salvador y Guatemala tanto para la clasificación de riesgo pública (requerimiento regulatorio) así como privada. Zumma Ratings se encuentra inscrita ante la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (2001); en el Registro de Mercado de Valores de Guatemala y ante la Superintendencia de Bancos del mismo país (2017). La Sociedad se originó en Perú en 1996 bajo el nombre de Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Desde su fundación hasta el año 2000, mantuvo un acuerdo de asociación con Thomson Bankwatch, la clasificadora de riesgo más grande a nivel global para entidades financieras.

En noviembre de 2007, la Sociedad firmó un contrato de afiliación con Moody's Investors Service el cual finalizó en marzo de 2015 con la compra de las operaciones de Equilibrium Panamá y Perú por parte de Moody's; incluyendo el nombre comercial. Es por ello que durante 2015, se materializó el cambio de razón social de la Sociedad en El Salvador (de Equilibrium a Zumma Ratings) y la adquisición de la misma por un nuevo grupo de Accionistas con amplia experiencia internacional en materia de calificación de riesgo.

La calificación de riesgo surge de la necesidad de contar con un sistema de categorización que permitiera identificar - de manera confiable - el perfil crediticio y/o la calidad de los instrumentos de oferta pública que circulan en los mercados de valores. Al respecto, producto de los distintos movimientos económicos y financieros a lo largo de los últimos años, es mayor el interés por parte de las empresas en clasificadas sin que necesariamente sean emisores de valores, sino que lo hacen a la luz de verificar los riesgos técnicos - operativos, crediticios, financieros y sectoriales que puedan estar limitando su gestión.

La categoría que se otorga refleja la opinión sobre la capacidad de pago y perfil crediticio de la entidad calificada. Dicha opinión es constantemente revisada durante la vigencia de la relación contractual, cuyo resultado es comunicado al mercado en caso de tratarse de una clasificación pública, y en caso de corresponder a un proceso de clasificación privado, la evaluación será sustentada sólo ante el Directorio o ejecutivos que la institución asigne.

CONTACTO

Clasificaciones públicas y privadas.



*Servicio de clasificación de riesgo privada aplica a toda la región.
Servicio de clasificación pública o regulatoria aplica en El Salvador y Guatemala.*

📍 EL SALVADOR
☎ Tel (503) 2275 4853 / 22754854 / 2524 5201
✉ zummaratings@zummaratings.com

📍 GUATEMALA
☎ Tel.: (502) 2215-4100
✉ smarin@zummaratings.com

CONTACTÉNOS
☎ +503 7118-8970

Acerca de Zumma LC&S.

Somos una firma centroamericana dedicada a brindar servicios con valor agregado en la región a través de dos columnas: Formación Ejecutiva (Learning) - Consulting & Sustainability.

Zumma LC&S se formó el 3 de octubre de 2022 en El Salvador, sin embargo sus accionistas tienen más de 25 años de experiencia en el sector de clasificación de riesgo para empresas de diferentes sectores que participan o no en el mercado de capitales. Formación Ejecutiva en Alianza con ESAN Graduate School of Business (ESAN). ESAN se ubica dentro del TOP 7 para América Latina en el Ranking de la Revista América Economía. Igualmente ESAN ocupa el 1er puesto en el ranking para Perú en el prestigioso QS World University Rankings. En el año 2024 Zumma LC&S continuó ampliando su red de alianzas y firmó un acuerdo de cooperación con la empresa Personaz, firma con amplia experiencia internacional en consultoría relacionada con sistemas de sostenibilidad, doble materialidad, certificaciones GRI (Global Reporting Initiative). Del mismo modo Zumma LC&S en 2025 consolida una nueva alianza con “A2G” empresa consultora especialista en estrategias de sostenibilidad, acción climática, economía circular e inversión ASG. Estas colaboraciones refuerzan el compromiso de Zumma LC&S de ofrecer formación ejecutiva de excelencia, proporcionando herramientas y conocimientos clave para el éxito profesional en un entorno Empresarial dinámico y desafiante.

Alianzas comerciales para Centroamérica



CONTACTO.

Formación ejecutiva y consultoría.



VISÍTANOS

Edificio Gran Plaza Oficina 304
Boulevard Sergio Vieira de Mello.
San Salvador, El Salvador

El Salvador



LLÁMANOS

(503) 2298-9951
(503) 7495-6316
(503) 6064-9745



CONTÁCTANOS

zummalcs@outlook.com
carlos.pastor@zummalcs.com
jandres@zummalcs.com
jackiedechacon@zummalcs.com



Tesla, Inc.

Análisis financiero **FY2023 – FY2025**

Lectura comparativa de ingresos, márgenes, balance, flujo de caja, mercados geográficos y panorama de riesgos comerciales, financieros y sectoriales. Construido a partir de los informes anuales Form 10-K oficiales de Tesla, complementados con datos de la IEA, BloombergNEF y ACEA.

PERÍODO

2023 · 2024 · 2025

EMPRESA

TSLA (NASDAQ)

FUENTE PRIMARIA

Form 10-K (SEC EDGAR)