



SpaceX IPO: Entre fundamentals y expectativas.

Club de Finanzas FEN UChile – Área de Research

11 de junio de 2026

Joaquín Martínez
Head of Research

Gaspar González
Macroeconomics
Lead Researcher

Javiera Fernández
Finance Lead
Researcher

Ramón Mazuela
Research Analyst

Nicolás González
Research Analyst

Cristóbal López
Research Analyst

1 SpaceX saldría a bolsa el 12 de junio de 2026 a US\$135 por acción, con una recaudación cercana a US\$75.000 millones y una valoración próxima a US\$1,75 billones. Sería la mayor IPO registrada, por sobre Alibaba y Saudi Aramco, a un múltiplo cercano a 90 veces ventas.

2 El valor se sostiene en tres segmentos en etapas distintas. Lanzamientos aporta la base tecnológica y la integración vertical, Starlink es el único negocio rentable con una utilidad operativa cercana a US\$1.190 millones en el primer trimestre de 2026, y xAI concentra las pérdidas y el 76 % del Capex del período.

3 La estructura de la operación favorece la demanda inicial. El free float esperado entre 4 % y 8 % y las nuevas reglas del Nasdaq-100, que permiten entrada rápida y ponderación ajustada por flotación, pueden atraer flujos pasivos relevantes sobre una oferta acotada.

4 El precio fijo publicado antes del roadshow reduce el rol de los bancos en la formación del libro de órdenes. La pregunta central es cuánto del valor proviene de resultados actuales y cuánto de expectativas sobre Starlink, lanzamientos y la viabilidad de la infraestructura de xAI, lo que anticipa fuerte volatilidad inicial.



SpaceX IPO: Entre fundamentals y expectativas.

La salida a bolsa de SpaceX agendada para el 12 de junio de 2026 se perfila como una de las operaciones más relevantes en la historia reciente de los mercados financieros. La compañía fijó un precio de emisión de US\$135 por acción, con el objetivo de recaudar aproximadamente US\$75.000 millones y alcanzar una valoración cercana a US\$1,75 billones (Wang & Vinn, 2026). Bajo estas condiciones, la operación superaría ampliamente los mayores registros históricos de ofertas públicas iniciales.

SpaceX registró ingresos por US\$18.670 millones en 2025 y una pérdida neta de US\$4.940 millones durante el mismo año. Esto implica que la compañía debutaría a un múltiplo cercano a 90 veces ventas, un nivel elevado incluso para empresas tecnológicas de alto crecimiento (Wang & Vinn, 2026). La dificultad de valorar SpaceX radica en que no existe un comparable público directo, ya que la compañía combina negocios de lanzamientos espaciales, conectividad satelital, defensa e inteligencia artificial.

Por otro lado, parte importante del debate de mercado radica en los cambios recientes en la metodología del Nasdaq-100. Nasdaq actualizó sus reglas el 1 de mayo de 2026, incorporando un mecanismo de entrada rápida para grandes compañías que se ubiquen dentro de las 40 mayores empresas del índice por capitalización total de mercado, evaluándolas desde su séptimo día de cotización. Además, reemplazó la antigua regla de free float mínimo de 10 % por un sistema más gradual, donde las empresas con free float inferior a 33,3 % pueden ser incorporadas con una ponderación ajustada según su flotación disponible (Nasdaq Newsroom, 2026). Estas características son aplicables a las acciones de SpaceX, dado que se espera un free float entre 4 % y 8 %.

Justificación de la valoración: tres segmentos de negocio

La valoración de SpaceX no se explica únicamente por su negocio aeroespacial. El mercado está valorando un ecosistema compuesto por tres segmentos principales: lanzamientos espaciales, Starlink e inteligencia artificial.

Lanzamientos espaciales

El segmento de lanzamientos constituye la base tecnológica de SpaceX. Durante 2025, el segmento espacial generó ingresos por aproximadamente US\$4.086 millones, EBITDA ajustado de US\$653 millones pero una pérdida operativa de US\$657 millones, escenario justificado principalmente por el gasto en proyectos de capital intensivo como Starship (Yahoo Finance, 2026). Aunque no es el principal generador de rentabilidad, este negocio entrega estabilidad operativa, contratos gubernamentales y una ventaja tecnológica relevante.



La reutilización de cohetes, especialmente Falcon 9, ha sido central para reducir costos de lanzamiento y sostener la integración vertical de la compañía. Esta capacidad permite a SpaceX lanzar cargas propias y de terceros, además de desplegar su red de satélites Starlink con menores costos relativos frente a competidores que dependen de proveedores externos de lanzamiento.

Starlink

Starlink representa actualmente el principal soporte financiero de SpaceX. El segmento de conectividad, asociado al negocio de internet satelital, fue el único segmento rentable durante el primer trimestre de 2026, generando una utilidad operativa cercana a US\$1.190 millones (Wang & Saini, 2026). Este resultado contrasta con la pérdida operativa consolidada de SpaceX de US\$1.940 millones durante el mismo período, explicada principalmente por el peso de la división de inteligencia artificial (Wang & Saini, 2026).

El valor estratégico de Starlink proviene de su capacidad para entregar conectividad global mediante satélites en órbita baja. Su principal ventaja competitiva es que utiliza la infraestructura de lanzamiento de SpaceX, lo que reduce costos de despliegue y permite escalar la red con mayor rapidez. En este sentido, Starlink convierte la capacidad aeroespacial de SpaceX en un negocio recurrente de telecomunicaciones.

xAI

El tercer componente de la valoración es xAI, la división asociada al desarrollo de inteligencia artificial. A diferencia de Starlink, este segmento aún se encuentra en una etapa de fuerte inversión y presenta pérdidas significativas. En 2025, xAI registró ingresos por US\$3.201 millones y una pérdida operativa de US\$6.355 millones (TechCrunch, 2026; Trending Topics, 2026). En el primer trimestre de 2026, la división reportó ingresos por US\$818 millones y una pérdida operativa de US\$2.469 millones (Morningstar, 2026; Wang & Saini, 2026).

Estas cifras muestran que xAI es el segmento que más presiona la rentabilidad consolidada de SpaceX. Reuters informó que, en el primer trimestre de 2026, la división de inteligencia artificial explicó US\$2.470 millones de pérdidas sobre ingresos de US\$818 millones y representó el 76 % del gasto de capital total de SpaceX, que alcanzó US\$10.100 millones en ese trimestre (Wang & Saini, 2026). Esto refleja una estrategia altamente intensiva en capital, centrada en infraestructura de procesamiento, centros de datos, clusters de GPUs NVIDIA y proyectos como Colossus.

Un elemento relevante dentro de esta estrategia es el interés de Elon Musk y SpaceX en desarrollar infraestructura computacional fuera de la Tierra. Según Reuters, parte de la tesis de crecimiento futuro de la compañía incluye operar centros de datos alimentados



por energía solar en el espacio, dentro de un mercado potencial estimado por la propia compañía en US\$28,5 billones (Wang & Saini, 2026). La lógica detrás de esta idea es que la industria de centros de datos enfrenta dos cuellos de botella principales: consumo energético y refrigeración. En teoría, llevar centros de datos al espacio permitiría aprovechar energía solar de forma más directa y utilizar las condiciones térmicas del entorno espacial para disipar calor.

Sin embargo, esta visión incorpora un nivel de incertidumbre considerable. A diferencia de Starlink o Falcon 9, que ya cuentan con validación operacional y comercial, los centros de datos espaciales a gran escala no tienen precedentes industriales relevantes. Esto implica que una parte del valor atribuido a xAI depende de proyectos que todavía no han sido probados técnica ni económicamente. Por lo tanto, el segmento de inteligencia artificial aporta una narrativa de crecimiento relevante, pero también eleva el riesgo financiero de la compañía por el volumen de Capex requerido y por la falta de evidencia sobre la rentabilidad futura de esta infraestructura.

Implicancias para el mercado

La IPO de SpaceX no solo destaca por su tamaño, sino también por el posible impacto de sus flujos sobre el mercado. La combinación de un free float limitado, una valoración elevada y la posibilidad de incorporación rápida a índices puede generar una demanda significativa por parte de fondos pasivos, ETFs y estrategias indexadas.

En el caso de SpaceX, esta dinámica es especialmente relevante. Si la demanda pasiva entra rápidamente mientras la oferta disponible de acciones es limitada, el precio podría enfrentar presiones alcistas iniciales que no necesariamente reflejen una validación fundamental completa.

Conclusión

La IPO de SpaceX combina tres elementos centrales: una valoración histórica, una estructura de mercado favorable a la demanda inicial y un modelo de negocio con segmentos en etapas muy distintas de madurez. Starlink entrega el principal respaldo financiero observable, mientras que lanzamientos espaciales sostiene la ventaja tecnológica y la integración vertical. xAI, en cambio, representa una apuesta de crecimiento con alto potencial, pero también con pérdidas relevantes y necesidades de inversión muy elevadas, quizás uno de los argumentos más importantes para lanzar SpaceX al público.

La pregunta central para los inversionistas no es solo si SpaceX puede justificar una valoración cercana a US\$1,75 billones, sino cuánto de ese valor proviene de resultados actuales y cuánto corresponde a expectativas futuras.



Los primeros días de cotización serán especialmente importantes. La baja oferta relativa de acciones, la fuerte demanda activa y la posible entrada de flujos pasivos pueden generar volatilidad significativa. En ese sentido, la IPO de SpaceX será una prueba tanto para la compañía como para la capacidad del mercado de fijar eficientemente el precio de una empresa cuyo valor depende de negocios rentables, proyectos intensivos en capital y expectativas tecnológicas aún no comprobadas.



Disclaimer

Este documento ha sido preparado por el Área de Research del Club de Finanzas FEN con fines exclusivamente informativos. Su contenido incluye datos, análisis y proyecciones elaborados por sus autores o extraídos de fuentes consideradas confiables, sin que estos hayan sido sometidos a una revisión independiente por parte del Club de Finanzas, la Facultad de Economía y Negocios ni la Universidad de Chile. En consecuencia, ninguna de estas instituciones garantiza, de forma expresa o tácita, la exactitud, completitud o veracidad de la información aquí contenida. **Este informe responde a un propósito estrictamente académico y formativo, enmarcado en el quehacer universitario, y en ningún caso debe interpretarse como una recomendación o asesoría de inversión.**

Las proyecciones o estimaciones incluidas en este documento se basan en metodologías de uso común y deben entenderse como ejercicios prospectivos. El comportamiento pasado de las variables económicas, sea favorable o desfavorable, no constituye garantía de resultados futuros.

Nada de lo expuesto en este documento constituye una oferta, invitación o sugerencia para comprar, vender o adquirir participación en activo o instrumento financiero alguno, ni puede servir como fundamento para la celebración de contratos, compromisos o decisiones de cualquier naturaleza.



Referencias

- Morningstar. (2026). *Financials look reckless: Lifting xAI's hood in the SpaceX IPO*. Morningstar.
- Nasdaq Newsroom. (2026, 8 de mayo). *Nasdaq-100 Index Methodology Update: Why now, and what it means*. Nasdaq.
- TechCrunch. (2026, 20 de mayo). *xAI burned \$6.4B last year: SpaceX's IPO filing shows why the spending is far from over*. TechCrunch.
- Trending Topics. (2026, 21 de mayo). *The SpaceX IPO prospectus: 15 key insights from the S-1 filing*. Trending Topics.
- Wang, E., & Saini, M. (2026, 20 de mayo). *SpaceX IPO filing lays bare losses and Musk control as it stakes future on AI*. Reuters.
- Wang, E., & Vinn, M. (2026, 3 de junio). *SpaceX sets \$135 price for blockbuster IPO, upending Wall Street convention*. Reuters.
- Yahoo Finance. (2026, 20 de mayo). *SpaceX files IPO prospectus, offering a peek into its finances*. Yahoo Finance.