

Diagnóstico financiero y evaluación del desempeño del Imperio digital, logístico y retail

Amazon.com, Inc

Liceth Carolina Builes Monsalve

Paulina García Cartagena

Elsa Milena Mont Ríos

Libia Mercedes Robles Benítez

Gustavo Alberto Zapata Henao

Asesor

Luis Carlos Lemos Mercado

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

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

Contaduría Pública

2026

Dedicatoria

A nuestros padres, esposos, hijos y familia, por ser el soporte incondicional en cada etapa de nuestra formación y por enseñarnos que la perseverancia es el activo más valioso de cualquier proyecto de vida.

Agradecimientos

Expresamos nuestro más profundo agradecimiento a la institución y a los docentes del Diplomado de Profundización en Finanzas, cuya guía y excelencia académica fueron fundamentales para transformar la teoría contable en una herramienta de análisis estratégico. Sus enseñanzas nos permitieron abordar la complejidad financiera de una multinacional como

Amazon.com, Inc., con rigor y visión profesional.

A cada uno de los integrantes del grupo estudio, quienes compartimos el intercambio de ideas y el análisis crítico, enriqueciéndonos nuestras perspectivas sobre el papel del Contador Público en el entorno global. Finalmente, agradecemos a la vida por permitirnos culminar este proceso de formación con éxito, reafirmando nuestro compromiso con la ética, la actualización constante y la excelencia en el ejercicio de la profesión.

Resumen

Esta investigación analiza la trayectoria financiera de Amazon.com, Inc., desde su fundación hasta su consolidación como líder global, con el objetivo de comprender cómo la gestión estratégica del riesgo y la inversión persistente derivaron en solidez y productividad. Mediante una metodología descriptiva y analítica basada en fuentes secundarias informes financieros, se realizó un estudio cronológico y comparativo de la estructura de capital, manejo de la deuda y las estrategia de inversión en la empresa. A través de un enfoque analítico, se examinan las decisiones clave sobre el uso de capital y deuda para la creación de valor a largo plazo. Los hallazgos principales revelan que el éxito de Amazon.com, Inc., no se fundamentó en la utilidad neta inmediata, sino en una visión estratégica de largo plazo centrada en la generación de flujo de caja libre y la reinversión. Históricamente, Amazon.com, Inc., priorizó la expansión de mercado y el crecimiento continuo sobre la rentabilidad inmediata. Pese a reportar pérdidas iniciales significativas tras su salida a Bolsa en 1997, estas respondieron a una estrategia deliberada de reinversión masiva en tecnología e infraestructura. Se identifica que la transición de una dependencia inicial del capital de riesgo hacia un modelo de autofinanciamiento fue posible gracias a la diversificación de ingresos, destacando el papel de Amazon Web Services (AWS) como motor de rentabilidad para subsidiar el sector minorista. El estudio concluye que la disciplina financiera, la gestión del ciclo de conversión de efectivo negativo y el uso estratégico de la deuda para proyectos de innovación (IA y logística) son los pilares que definen su actual robustez financiera y capacidad productiva. La empresa demostró resiliencia ante crisis como la burbuja *dot-com*, fortaleciendo su flujo de caja y logrando una reestructuración financiera determinante. Actualmente, Amazon.com, Inc., posee una estructura financiera robusta

caracterizada por el autofinanciamiento, una relación deuda-capital estable y una generación masiva de flujo de caja libre. La organización emplea hoy la deuda de forma táctica, orientándola hacia la innovación tecnológica y la inteligencia artificial.

Palabras clave: Análisis financiero, estructura financiera, creación de valor, reinversión, Amazon Web Services (AWS)

Abstract

This research analyzes the financial trajectory of Amazon.com, Inc., from its founding to its consolidation as a global leader, aiming to understand how strategic risk management and persistent investment led to robustness and productivity. Through a descriptive and analytical methodology based on secondary sources and financial reports, a chronological and comparative study of the company's capital structure, debt management, and investment strategies was conducted. Using an analytical approach, key decisions regarding the use of capital and debt for long-term value creation are examined. The main findings reveal that the success of Amazon.com, Inc. was not based on immediate net profit, but on a long-term strategic vision centered on free cash flow generation and reinvestment. Historically, Amazon.com, Inc. prioritized market expansion and continuous growth over immediate profitability. Despite reporting significant initial losses following its IPO in 1997, these were the result of a deliberate strategy of massive reinvestment in technology and infrastructure. The study identifies that the transition from an initial dependence on venture capital toward a self-financing model was made possible by revenue diversification, highlighting the role of Amazon Web Services (AWS) as a profitability engine to subsidize the retail sector.

The study concludes that financial discipline, negative cash conversion cycle management, and the strategic use of debt for innovation projects (AI and logistics) are the pillars defining its current financial strength and productive capacity. The company demonstrated resilience during crises such as the dot-com bubble, strengthening its cash flow and achieving a decisive financial restructuring. Currently, Amazon.com, Inc., possesses a robust financial structure characterized by self-financing, a stable debt-to-equity ratio, and massive free cash flow

generation. Today, the organization employs debt tactically, directing it toward technological innovation and artificial intelligence.

Keywords: financial analysis, financial structure, value creation, reinvestment, Amazon Web Services (AWS).

Tabla de Contenido

Introducción	23
Justificación.....	25
Relevancia y Riesgo de la Pérdida Operativa.....	25
Validación de la Gestión Estratégica.....	25
Medición de la Eficiencia	25
Evaluación de la Solidez.....	25
Impacto en el Valor y la Competitividad.....	26
Evaluar la Rentabilidad del Capital (ROE).....	26
Evaluar el Apalancamiento y el Riesgo	26
Visión Holística de la Recuperación.....	26
Modelo de Gestión de Gigantes Tecnológicos.....	26
Objetivos	27
Objetivo General	27
Objetivos Específicos	27
Planteamiento del Problema.....	28
Marco Conceptual	30
Margen operativo.....	30
Flujo de Caja Libre	30
NOPAT.....	30
Capital invertido	30

WACC	30
EVA.....	30
ROE	30
ROCE	31
Modelo DuPont	31
Liquidez.....	31
Ciclo financiero	31
Desarrollo del Diagnóstico Financiero.....	32
Análisis del Entorno macroeconómico, sector y mercado (PESTEL).....	32
Político	32
Económico	32
Social.....	33
Tecnológico.....	33
Ecológico	34
Legal	34
Análisis Estratégico.....	35
Misión, Visión y Valores Corporativos.....	35
Análisis DAFO (2022–2024).....	36
Debilidades.....	36
Amenazas	37
Fortalezas	37

Oportunidades	37
Análisis de Estrategias Clave (Post-Pérdida 2022)	38
Recuperación del Margen Operativo (Disciplina de Costos).....	38
Evidencia Financiera	38
Acciones Estratégicas	38
Impacto	38
Disciplina del Gasto de Capital (Recuperación del FCF)	38
Evidencia Financiera	38
Acciones Estratégicas	38
Impacto	38
Apalancamiento de Segmentos de Alto Margen (Mejora del ROE).....	39
Evidencia Financiera	39
Acciones Estratégicas	39
Impacto	39
Análisis de la Competencia (PORTER)	40
Rivalidad entre competidores existentes	40
Amenaza de nuevos participantes.....	40
Poder de negociación de los competidores (clientes)	40
Poder de negociación de los proveedores	41
Amenaza de productos o servicios sustitutos	41

Conclusión del análisis Porter	41
Análisis Vertical y Horizontal.....	42
Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera.....	42
Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera.....	43
Análisis Horizontal del Estado de Resultados	44
Análisis Vertical del Estado de Resultados	44
Indicadores Financieros.....	45
Liquidez.....	45
Razón Corriente	45
Prueba ácida	46
Capital de trabajo	46
Solvencia/Endeudamiento.....	46
Relación deuda a patrimonio.....	47
Composición de la deuda	47
Nivel de deuda	47
Cobertura de intereses.....	48
Rentabilidad.....	48
Magen Neto.....	49
ROE.....	49
ROA	49
ROI.....	50

Actividad	50
Análisis de los ciclos operativos	51
Análisis de los ciclos de maduración (Inventarios, cartera y proveedores)	51
Análisis DuPont	53
Árbol de rentabilidad	53
Conclusión del análisis DuPont.....	54
Estructura Financiera	55
Volumen y crecimiento de las ventas	55
Análisis de los Activos	56
Aumento Estratégico en Otros Activos a Largo Plazo	56
Composición del Patrimonio	57
Evolución del gasto financiero	58
Valor Económico Agregado (EVA).....	59
2022 EVA negativo	59
2023 EVA levemente positivo.....	59
2024 EVA altamente positivo	59
Conclusión general del análisis EVA.....	60
Costo de Capital (WACC)	61
Principales fuentes de financiación de Amazon.com, Inc	61
Impacto de las fuentes de financiación sobre el WACC	62
El valor estratégico de la deuda	62

El peso del capital propio.....	62
Menos riesgo, más estabilidad	62
El papel de las ganancias retenidas	62
Análisis de la Rentabilidad del Capital Empleado ROCE	63
Cálculo del RNOA	64
Cálculo del FLEV	64
Cálculo del NNEP	65
Cálculo del ROCE	65
Cálculo del Costo del Patrimonio.....	67
Análisis de Contexto Financiero (2022 - 2024)	67
Parámetros del Modelo CAPM	67
Tasa Libre de Riesgo (rf)	67
Prima de Riesgo de Mercado (ERP)	68
Beta de la Industria (Retail Online)	68
Cálculo del Costo del Patrimonio (ke)	68
Diversificación de Flujos (AWS).....	68
Apalancamiento Operativo vs. Financiero.....	68
Ecosistema Prime.....	69
Comparativo del nivel de endeudamiento	70
Análisis del GAO, GAF y GAT	71
Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)	71

Análisis del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF).....	72
Análisis del Grado de Apalancamiento Total (GAT)	73
Efecto que tienen las decisiones para conformar economías de escala y de acceder a recursos externos sobre el desempeño del negocio	75
Ratio de Cobertura e intereses	76
Análisis de los resultados	77
Implicaciones para la Toma de Decisiones de Inversión.....	77
Recuperación del Valor y Rentabilidad (ROE).....	77
Pivotaje hacia Segmentos de Alto Margen	77
Eficiencia en el Uso de Activos	77
Implicaciones para la Toma de Decisiones de Financiación	78
Modelo de Autofinanciación mediante Capital de Trabajo	78
Fortaleza de la Estructura de Capital	78
Capacidad de Servicio de la Deuda.....	78
La mejora en la cobertura de intereses, pasando de.....	78
Conclusión Estratégica	78
Reseña del crecimiento financiero de Amazon.com, Inc., ...	80
Conformación de la sociedad e inicio de la actividad económica	80
Entrada de nuevos aportantes de capital y crecimiento de sus operaciones	81
Primera salida en Bolsa	82
¿Cómo se llevó a cabo el proceso?	82

¿Qué condiciones la motivaron a convertirse en una corporación?	83
¿Cuáles fueron las restricciones o inconvenientes a los que se enfrentó en el proceso?	84
Conflictos Legales con Gigantes Establecidos	84
El Escepticismo del Mercado y el Desafío Financiero	85
Complejidad Operativa y la "Tienda de Todo"	85
Barreras Tecnológicas y Culturales	86
El Impacto de la Burbuja "Dot-com" (2000-2001)	86
Estructura financiera actual, frente a la configuración entre deuda y capital de los primeros años de vida de la empresa	87
Evolución de Amazon.com, Inc., en tres etapas	87
Etapa de Riesgo Extremo (1997-2003)	87
Los tres pilares financieros que marcaron ese periodo de supervivencia	87
La Estrategia "Get Big Fast" (Crecer a toda costa)	87
El "Salvavidas" de los Bonos Convertibles (2000)	87
El Giro hacia la Austeridad y el Primer Beneficio (2001-2002)	88
Etapa de Reinversión Agresiva (2004-2020)	88
Los aspectos más relevantes que definieron su estructura financiera en estos años.	88
La Obsesión por el Free Cash Flow vs. Beneficio Neto	88
El "Ciclo de Conversión de Efectivo" Negativo	89
El Nacimiento y Auge de AWS (2006)	89

Amazon.com, Inc., Prime	89
Gestión de Deuda Moderada y Estratégica	90
Etapas Actual El Poder del "Volante Financiero"	90
Aspectos más importantes desde pandemia	91
Etapas de Madurez y Dominio de IA (2021 en adelante)	91
Los pilares financieros y operativos de este periodo (2021-2026)	91
Inversión Masiva en Infraestructura de IA (CapEx de Nueva Generación)	91
De la Logística Tradicional a la Logística Predictiva	91
Monetización de la IA como Servicio (AWS 2.0)	92
Disciplina de Capital y Recompras (Buybacks)	92
¿Quiénes son los principales accionistas de la empresa?	92
Accionistas institucionales	93
¿Cuál es su actividad?	93
¿Cómo está configurada la estructura de la participación accionaria?	94
Expectativas de Generación de Beneficios	95
Ratio Precio a Ganancia (PER)	95
Ratio PEG (Precio/Beneficio a crecimiento)	95
Perspectiva del Profesional Financiero	96
Apalancamiento Operativo en AWS	96
Eficiencia Logística Post-Crisis	96

Monetización de Datos (Publicidad).....	96
Perfil de Inversor de "Crecimiento" (Growth)	97
Volatilidad vs. Estabilidad.....	97
Eficiencia Fiscal	98
Entorno Internacional	99
Mercado de Divisas (Riesgo Cambiario).....	99
Mercado de Commodities (Energía y Materias Primas)	99
Tasas de Interés Internacionales	99
Instrumentos de Cobertura Actuales de Amazon.com, Inc., ...	99
Alternativas y Recomendaciones en el Mercado Financiero.....	100
Swaps de Commodities de Energía.....	100
Coberturas de Inflación (TIPS / Inflación Swaps)	100
Derivados de Crédito (CDS) para Proveedores	100
Análisis del Impacto Financiero.....	102
Erosión del Margen Operativo	102
Impacto en el EPS y Valoración.....	102
El Riesgo de la "Última Milla"	102
Alternativas de Gestión Estratégica (Más allá de los Derivados).....	102
Electrificación de Flota (Rivian)	103
Ajuste de Comisiones de Vendedor	103
Regionalización de Inventarios	103

Conclusiones del Diagnóstico	104
Recomendaciones	106
Tablas	108
Figuras	120
Referencias Bibliográficas	128
Apéndice	130

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Estado de Situación Financiera de Amazon.com, Inc., (Miles de USD)</i>	108
Tabla 2 <i>Análisis del Estado de Situación Financiera</i>	109
Tabla 3 <i>Resultados de la rotación de los inventarios, cartera y proveedores en días</i>	110
Tabla 4 <i>Resultados de la rotación de los ciclos de maduración y efectivo en días</i>	110
Tabla 5 <i>Análisis de los activos totales</i>	110
Tabla 6 <i>Análisis de los activos no corrientes</i>	111
Tabla 7 <i>Análisis de los activos corrientes</i>	111
Tabla 8 <i>Composición del Patrimonio</i>	111
Tabla 9 <i>Evolución del gasto financiero</i>	112
Tabla 10 <i>Resultados del EVA</i>	112
Tabla 11 <i>Cálculo del ROCE</i>	112
Tabla 12 <i>Cálculo del ROCE</i>	113
Tabla 13 <i>Cálculo del Rendimiento sobre los activos operativos netos</i>	113
Tabla 14 <i>Cálculo del Apalancamiento financiero</i>	113
Tabla 15 <i>Cálculo del Costo financiero</i>	114
Tabla 16 <i>Cálculo del Retorno sobre la inversión empleado</i>	114
Tabla 17 <i>Métrica Amazon.com, Inc.,</i>	114
Tabla 18 <i>Comparativo β de la Industria vs. β de Amazon.com, Inc.,</i>	115
Tabla 19 <i>Cálculo del Grado de Apalancamiento Operativo</i>	115
Tabla 20 <i>Cálculo del Grado de Apalancamiento Financiero</i>	115
Tabla 21 <i>Cálculo del Grado de Apalancamiento Total</i>	116
Tabla 22 <i>Ratio de cobertura</i>	116

Tabla 23 <i>Indicadores de la Época “El Abismo Financiero”</i>	116
Tabla 24 <i>Estrategias de crecimiento</i>	117
Tabla 25 <i>Transformación de la estructura</i>	117
Tabla 26 <i>Análisis de valoración en tiempo real</i>	117
Tabla 27 <i>Información de dividendos</i>	118
Tabla 28 <i>Instrumentos de cobertura</i>	118
Tabla 29 <i>Escenarios sobre el impacto del precio del petróleo</i>	119

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Estado de Situación Financiera y Análisis Vertical</i>	120
Figura 2 <i>Estado de Situación Financiera y Análisis Horizontal</i>	121
Figura 3 <i>Estado de Resultados y Análisis Vertical</i>	122
Figura 4 <i>Estado de Resultados y Análisis Horizontal</i>	123
Figura 5 <i>Resultados de los indicadores</i>	124
Figura 6 <i>Datos de los inventarios promedio y finales</i>	125
Figura 7 <i>Árbol de Rentabilidad 2024, 2023 y 2022</i>	126
Figura 8 <i>Volumen y crecimiento de las ventas</i>	127

Lista de Apéndices

Apéndice A <i>Datos, fórmulas utilizadas y cálculos para hallar el EVA</i>	130
Apéndice B <i>Datos, fórmulas utilizadas y cálculos para hallar el WACC</i>	132
Apéndice C <i>Cálculos para hallar el ROCE</i>	135
Apéndice D <i>Fórmula para hallar el RNOA</i>	135
Apéndice E <i>Fórmula para hallar el FLEV</i>	135
Apéndice F <i>Fórmula para hallar el NNEP</i>	135
Apéndice G <i>Fórmula para hallar el Costo del patrimonio</i>	135
Apéndice H <i>Fórmula para hallar el Grado de Apalancamiento Operativo</i>	136
Apéndice I <i>Fórmula para hallar el Grado de Apalancamiento Financiero</i>	136
Apéndice J <i>Fórmula para hallar el Grado de Apalancamiento Total</i>	136
Apéndice K <i>Fórmula para hallar la Cobertura de intereses</i>	136

Introducción

En el marco del Diplomado de Profundización en Finanzas, se ha seleccionado a la multinacional Amazon.com, Inc., como objeto de estudio, dada su relevancia global en los sectores de comercio electrónico y tecnología. Su evolución desde su constitución como empresa privada hasta su consolidación como una de las corporaciones más influyentes del mercado bursátil convierte a la compañía en un caso de análisis estratégico excepcional, caracterizado por un modelo de crecimiento fundamentado en la reinversión sistemática, la innovación tecnológica y la diversificación de flujos de ingresos.

El propósito de este trabajo es realizar un diagnóstico financiero integral de Amazon.com, Inc., durante el periodo 2022-2024. Este intervalo resulta crítico tras la pérdida neta registrada en 2022 y el posterior proceso de recuperación evidenciado en los ejercicios siguientes. Para ello, se examinan los estados financieros básicos, Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujos de Efectivo, mediante la aplicación de técnicas de análisis vertical y horizontal, junto con el cálculo de indicadores clave de liquidez, solvencia, eficiencia y rentabilidad.

Posteriormente, se desarrolla un diagnóstico inicial sustentado en el análisis del entorno macroeconómico y sectorial. Se evalúan métricas fundamentales como el margen operativo, el flujo de caja libre, el ROE (Return on Equity) y el Análisis DuPont, con el fin de desglosar los impulsores de la eficiencia operativa y la estructura de capital. Igualmente, se profundiza en la discusión de resultados, evaluando las implicaciones de las decisiones de inversión y financiación, el apalancamiento financiero, la rentabilidad del capital empleado (ROCE), el retorno sobre activos netos operativos (RNOA) y la generación de valor económico (EVA).

Finalmente, se presenta un análisis comparativo que contextualiza el desempeño de Amazon.com, Inc., frente a modelos empresariales de empresas cotizadas y no cotizadas. Se examina la evolución de su estructura de capital, su estrategia de autofinanciación y el rol estratégico de segmentos de alto margen, específicamente Amazon.com, Inc., Web Services (AWS). Esta fase consolida una visión orientada a la sostenibilidad financiera de largo plazo.

En un entorno marcado por la volatilidad de los mercados y el incremento de costos operativos, comprender la gestión de recursos de Amazon.com, Inc., resulta fundamental para desarrollar competencias analíticas de alcance internacional. El presente diagnóstico busca, en última instancia, identificar fortalezas y riesgos para formular recomendaciones estratégicas dirigidas a la alta gerencia, enfocadas en la maximización del valor corporativo y el crecimiento sostenible.

Justificación

La necesidad de realizar un diagnóstico financiero exhaustivo en Amazon.com, Inc., surge por el punto de inflexión que tuvo su rentabilidad con su correspondiente pérdida fiscal durante el año 2022. A continuación, se detalla sus principales enfoques.

Relevancia y Riesgo de la Pérdida Operativa

Una pérdida tan significativa para una corporación como Amazon.com, Inc., puede atribuirse a factores no operativos (como ajustes de valor de inversiones), y también puede ser causada por el aumento de los costos logísticos y operativos derivados de la sobrecapacidad generada por la expansión post pandemia. El diagnóstico financiero no se limita a señalar la pérdida, sino a cuantificar la corresponsabilidad entre el aumento de los costos, la gestión de los activos y el impacto en la liquidez y solvencia. Permitiendo identificar si el problema radicó en la eficiencia de la inversión o en la estrategia de precios.

Validación de la Gestión Estratégica

Se analizará la validación de la estrategia agresiva implementada, basada en los recortes de costos, reestructuración logística y enfoque en la eficiencia. Es significativo validar si esta gestión ha sido efectiva y sostenible.

Medición de la Eficiencia

Utilizando el Margen Operativo y la Rotación de Activos (DUPONT), se mide si la estrategia de "hacer más con menos" ha logrado que la empresa genere más ventas por cada dólar de activo invertido y si el control de gastos es duradero.

Evaluación de la Solidez

El análisis del Flujo de Caja Libre (FCF) confirma si la recuperación del beneficio se ha traducido en una capacidad real para generar efectivo después de las inversiones.

Impacto en el Valor y la Competitividad

Las pérdidas netas tienen un impacto directo en el valor para los accionistas (ROE). El diagnóstico financiero permitirá.

Evaluar la Rentabilidad del Capital (ROE)

Determinar si el capital de los accionistas está generando el rendimiento adecuado tras el periodo de pérdidas.

Evaluar el Apalancamiento y el Riesgo

Analizar la estructura de capital (Relación Deuda/Patrimonio) para verificar si la empresa mantiene una solidez financiera que le permita afrontar futuros desafíos sin comprometer su posición competitiva. El diagnóstico financiero aporta un valor significativo que trasciende el caso particular de Amazon.com, Inc., contribuyendo directamente al campo de las finanzas corporativas y la gestión estratégica.

Visión Holística de la Recuperación

El trabajo ofrece una perspectiva integrada al analizar la interrelación dinámica entre indicadores de rentabilidad (Margen Operativo), eficiencia (Rotación de Activos, y riesgo (Apalancamiento). Se utiliza el sistema DUPONT como marco de referencia para descomponer el ROE y entender si fue un factor de operación, de inversión o de financiación, el que impulsó la recuperación.

Modelo de Gestión de Gigantes Tecnológicos

Se documenta la forma cómo una corporación intensiva en capital y tecnología (con activos fijos masivos en logística y AWS) gestionó una crisis de rentabilidad. El análisis del Ciclo del Efectivo Negativo de Amazon.com, Inc., ofrece una comparación del rendimiento de la liquidez basada en el poder de mercado, fundamental para el sector de e-commerce.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar la evolución y solidez de la gestión financiera y administrativa de Amazon.com, Inc., durante los años fiscales 2022, 2023 y 2024, centrándose en la evaluación integral de indicadores clave, demostrando la recuperación de su eficiencia operativa y solidez financiera tras la pérdida neta registrada en 2022.

Objetivos Específicos

Aplicar el modelo DUPONT al análisis financiero de Amazon.com, Inc., durante los años fiscales 2022, 2023 y 2024 determinando los componentes que explican la variación del rendimiento sobre el capital (ROE).

Relacionar los factores internos y externos que influyeron en la recuperación financiera de Amazon.com, Inc., después de 2022, contrastando las variaciones en sus indicadores de rentabilidad, liquidez y eficiencia operativa con las decisiones estratégicas claves implementadas por la empresa.

Comparar el desempeño operativo y financiero de Amazon.com, Inc., después del año 2022, identificando patrones de mejora o deterioro en indicadores como utilidad operativa, margen neto y flujo de caja libre.

Sintetizar los hallazgos del análisis de los indicadores financieros (margen operativo, el flujo de caja libre, ROCE, EVA, entre otros), proponiendo conclusiones integrales sobre la capacidad de Amazon.com, Inc., por su eficiencia operativa y estabilidad financiera en el mediano plazo.

Planteamiento del Problema

La empresa Amazon.com, Inc., es reconocida globalmente como una de las principales organizaciones de comercio electrónico y tecnología. Fundada por Jeff Bezos en 1994 como una librería en línea, demostrando que este nuevo modelo de negocio crecería rápidamente.

La primera fase de crecimiento entre 1998 al 2006, se caracterizó por la diversificación del catálogo a la comercialización de otros productos como CDs, DVDs, juguetes, electrónica y vestimenta. Amazon.com, Inc., consolidó su liderazgo tecnológico mediante la introducción de productos nuevos como el Kindle, redefiniendo la lectura de libros electrónicos, introducción de los dispositivos Echo y Alexa, servicios empresariales como Amazon.com, Inc., Web Services (AWS), la plataforma líder de computación en la nube que comenzó a operar en 2006, que no solo genera la mayor parte de las ganancias operativas de la compañía, sino que también integra servicios avanzados como la Inteligencia Artificial (IA) y el machine learning.

Este continuo crecimiento, potenciado por adquisiciones estratégicas y una innovación constante, impulsó la empresa a superar la capitalización de mercado de \$1 billón de dólares en 2018, consolidándola como una de las empresas más valiosas y apreciadas del mundo. A pesar de su dominio, Amazon.com, Inc., enfrenta los desafíos inherentes a su crecimiento, especialmente en un entorno económico competitivo. La necesidad de mantener el crecimiento requiere de mayor inversión y una buena gestión de los costos operativos.

En este contexto, la necesidad de realizar esta investigación surge por la pérdida neta de \$2.722 millones registrada por la compañía en el año fiscal 2022. Este resultado se atribuye al aumento de los costos y gastos operativos y logísticos, lo que contrastó con la trayectoria histórica de rentabilidad operativa y crecimiento continuo desde su creación.

Para esta investigación se delimitará el estudio de los Estados Financieros de los años 2022, 2023 y 2024 y como variables la interrelación de los indicadores financieros como el margen operativo, flujo de caja libre, retorno sobre el capital (ROE), el EVA, DuPont, ROCE, WAAC, RNOA, el costo del patrimonio, costo de la deuda, nivel de endeudamiento, entre otros que permitirán entender la recuperación de la empresa.

El centro de la investigación radica en analizar la gestión estratégica implementada por Amazon.com, Inc., para afrontar los nuevos desafíos, recuperar la eficiencia operativa y asegurar solidez financiera. La necesidad de este análisis se da porque las pérdidas significativas dentro de una organización no solo impactan el flujo de caja, sino que generan pérdida del valor de la empresa, para los inversionistas y accionistas, perdiendo competitividad en el mercado; lo que lleva a plantearse la siguiente pregunta ¿Cuál es la gestión realizada por la empresa Amazon.com, Inc., para lograr la eficiencia operativa y solidez financiera después de la pérdida neta registrada en el año 2022, analizando la interrelación de los indicadores financieros de liquidez, solvencia, rentabilidad, flujo de caja libre, Valor Económico Agregado (EVA) y Análisis DuPont, para los períodos fiscales 2022, 2023 y 2024?

Marco Conceptual

Margen operativo

Medida que relaciona la utilidad operativa (EBIT) con ventas. Indica la eficiencia con que las operaciones generan utilidades antes de costes financieros e impuestos.

Flujo de Caja Libre

Efectivo neto que queda después de cubrir gastos operativos y de inversión (CapEx).

$FCF = \text{Flujo de Operaciones} - \text{CapEx}$.

NOPAT

Utilidad operativa después de impuestos: $\text{NOPAT} = \text{EBIT} \times (1 - \text{tasa efectiva de impuesto})$. Representa la rentabilidad operativa disponible para los proveedores de capital tras impuestos.

Capital invertido

Fondos comprometidos en la operación; puede estimarse como $\text{Activos Totales} - \text{Pasivos Corrientes}$ (u otra definición operacional indicada por el docente). Es la base para calcular ROCE y el cargo de capital.

WACC

Tasa promedio ponderada del costo de la deuda y del patrimonio. Representa la tasa mínima que la empresa debe generar para no destruir valor.

EVA

$\text{EVA} = \text{NOPAT} - (\text{Capital invertido} \times \text{WACC})$. Mide la creación de valor económico por encima del costo del capital.

ROE

Rentabilidad sobre patrimonio: $\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$.

ROCE

Rentabilidad sobre capital empleado: $ROCE = EBIT / \text{Capital Empleado}$.

Modelo DuPont

$ROE = \text{Margen Neto} \times \text{Rotación de Activos} \times \text{Apalancamiento Financiero}$ (o variantes según la descomposición elegida).

Liquidez

Capacidad de la empresa para cumplir obligaciones de corto plazo.

Ciclo financiero

Tiempo promedio entre la compra de inventarios y el cobro a clientes (inventarios + cuentas por cobrar – cuentas por pagar).

Desarrollo del Diagnóstico Financiero

Análisis del Entorno macroeconómico, sector y mercado (PESTEL)

Político

El factor político es el que nos muestra cómo influyen los gobiernos y sus direcciones en la empresa Amazon.com, Inc., la cual labora en distintos países, por tal motivo debe tener muy presente las normas y leyes. En Estados Unidos y Europa los gobiernos están siempre al pendiente de Amazon.com, Inc., porque este puede tener mucho dominio del mercado, por lo que en muchas ocasiones hace revisiones para evitar que afecten los pequeños negocios y si está cumpliendo de manera justa. Cada país tiene normas distintas para grandes empresas, estas son las que le imponen a Amazon.com, Inc., como debe trabajar, vender y pagar sus impuestos. Además, los países exigen que se les dé a los trabajadores buenas condiciones de trabajo, salarios justos y buena seguridad.

Económico

En este factor se examina como la situación económica de los países contribuye en Amazon.com, Inc. Cuando todo tiene un valor elevado, las personas compran menos en Amazon.com, Inc., lo que puede reducir de manera notable sus ingresos. En la actualidad las personas prefieren comprar por Internet, lo cual es una ventaja muy grande para Amazon.com, Inc. Esta maneja distintas monedas, así que los cambios en el dólar o el euro también puede afectar sus ganancias en los otros países. En tiempos difíciles, Amazon.com, Inc., vende muy pocas cosas que no son fundamentales, pero en tiempos de crecimiento aumentan las ventas de productos prime. La economía contribuye directamente en las ventas de Amazon.com, Inc.

Social

En lo social, se tiene en cuenta cómo las costumbres y comportamientos de las personas influyen en Amazon.com, Inc. Las personas en este tiempo prefieren comprar en línea, lo cual favorece notablemente a Amazon.com, Inc., a los clientes les gusta que sus productos lleguen rápido, por lo tanto, Amazon.com, Inc., implementó puntos de distribución donde la entrega es de un día para otro o incluso en el mismo día. A pesar de eso, la opinión pública cuestiona cómo Amazon.com, Inc., trata a sus empleados en las bodegas, lo que afecta la imagen y genera presión.

Desde que las personas empezaron a trabajar desde casa, prefieren realizar las compras de tecnología, muebles y accesorios en Amazon.com, Inc., por su facilidad de obtención. Además de esto, la gente empezó a consumir películas y música, lo que hace crecer más a esta empresa con Amazon.com, Inc., Prime Video y Amazon.com, Inc., Music.

Tecnológico

La tecnología es la base del éxito de Amazon.com, Inc., utiliza IA para sugerir a las personas productos, organizar bodegas, mejorar entregas y analizar datos. Amazon.com, Inc., en sus bodegas disfruta de muchos robots que ayudan a mover los productos, lo que reduce tiempo y errores. Además, está implementando la entrega de paquetes con drones y autos sin conductores para apresurar las entregas. Amazon.com, Inc., tiene un servicio llamado AWS (Amazon.com, Inc., Web Services), que es el servicio de computación en la nube, muchas empresas dependen de él; por algo es uno de los más grandes del mundo. Amazon.com, Inc., invierte para proteger los datos de sus clientes, para que las empresas puedan manejar toda su información con seguridad y confianza.

Ecológico

En este factor se mira cuál es el cuidado de Amazon.com, Inc., con el medio ambiente. Amazon.com, Inc., utiliza mucha electricidad en sus bodegas y centros de datos, lo cual genera un impacto ambiental bastante significativo. Cada paquete que Amazon.com, Inc., envía produce emisiones, por lo que la empresa busca utilizar vehículos eléctricos y rutas más cortas, también está buscando la manera de reducir el plástico y empezar a utilizar empaques sostenibles y materiales reciclados. Amazon.com, Inc., prometió que en el año 2040 llegara a cero emisiones netas y utilizará sólo energía renovable, ya que muchas de las personas consumidoras exigen que las empresas sean ecológicas.

Legal

En este factor se analizan las leyes y normas que Amazon.com, Inc., debe de cumplir. En muchas ocasiones ha sido llevado a juicio por supuestamente limitar la competencia al tener demasiado control del mercado, por lo que debe cumplir con leyes donde debe conservar y cuidar la privacidad de los usuarios, primordialmente en Europa y Estados Unidos. Tiene que cumplir normas de seguridad, salarios y sindicatos de cada país donde tiene sus sedes. Debe inspeccionar que los productos que venden sean originales y no sean copias y falsificaciones, Además, hay leyes de devolución, impuestos, garantía de productos y publicidad que Amazon.com, Inc., debe cumplir.

Análisis Estratégico

Misión, Visión y Valores Corporativos

Teniendo en cuenta que Amazon.com, Inc., es líder y un referente global en tecnología y comercio electrónico, fundamenta su éxito en un modelo de gestión customer-centric, centrado en la satisfacción del cliente. Su propuesta de valor se centra en la comercialización de productos de alta calidad a precios competitivos, se basa en la optimización de la conveniencias y la eficiencia logística; garantizando la entrega de los productos en casa del cliente de forma ágil y confiable, siendo este el pilar fundamental de su promesa de marca. Amazon.com, Inc., ha logrado redefinir las expectativas del consumidor contemporáneo, convirtiendo la logística en una ventaja competitiva difícil de replicar.

Su slogan “Work hard. Have fun. Mak History” define la cultura organizacional de Amazon.com, Inc. Refleja el nivel de exigencia, su enfoque de un cultura organizacional y ambiente dinámico y su ambición de transformar la comercialización de productos.

Además de este liderazgo se ve reforzado por su ecosistema de innovación tecnológica, donde el uso de inteligencia artificial y el programa de fidelización Amazon.com, Inc., Prime transforman una simple transacción comercial en una experiencia personalizada y recurrente.

De acuerdo con el sitio oficial de prensa de Amazon.com, Inc.News, la misión de la compañía es:

Mejorar y simplificar la vida de los clientes cada día, innovando constantemente para ellos. Trabajamos para ofrecer una amplia selección, valor y comodidad en una amplia gama de experiencias para el cliente, que incluyen compras en línea, computación en la nube, entretenimiento en streaming, dispositivos electrónicos de consumo, publicidad, atención médica, servicios de inteligencia artificial y más.

Para lograr su misión, Amazon.com, Inc., tiene claro que debe invertir en logística y tecnología, por eso sus decisiones estratégicas están guiadas por la frase “To be Earth’s most customer-centric company”, su foco no son los productos sino la satisfacción y experiencia del usuario.

Su identidad visual “De la A a la Z” en el logo de Amazon.com, Inc., la flecha amarilla va de la A a la Z, su significado refuerza su promesa de vender todo lo que necesite lo encuentra en un solo lugar con la tranquilidad de que llegará a su hogar.

Como lo menciona Pérez (2024) la visión de Amazon.com, Inc., “se fija en la creación de una empresa que se centra en el cliente, que puede encontrar casi cualquier producto que necesite y que, además, recibe el compromiso por parte de la plataforma de obtener el precio más económico posible”.

Los principios que guían la cultura organizacional, fortalecen la relaciones con los clientes, proveedores y apoyan en la toma de decisiones, se encuentra que Amazon.com, Inc.,

“Se rige por cuatro principios enfoque en el cliente por encima de la competencia, pasión por la innovación, compromiso con la excelencia operativa y visión a largo plazo. Nos esforzamos por ser la empresa más centrada en el cliente, el mejor empleador y el lugar de trabajo más seguro del planeta”. (Amazon.com, Inc., News)

Análisis DAFO (2022–2024)

Debilidades

Altos costos operativos y logísticos, especialmente en última milla, rentabilidad vulnerable en ciertas líneas de negocio con márgenes muy bajos, dependencia elevada de AWS para el aporte de utilidades, estructura corporativa compleja que dificulta la eficiencia

administrativa, intensa inversión en infraestructura que puede presionar el flujo de caja libre, pérdida neta en 2022, que evidencia exposición a shocks económicos y decisiones de inversión.

Amenazas

Competencia creciente Walmart, Microsoft Azure, Google Cloud, Alibaba, cambios regulatorios en comercio digital, monopolio y privacidad, inflación y aumento de costos logísticos globales, riesgos cambiarios y macroeconómicos internacionales, ciberataques y vulnerabilidad de datos en plataformas en la nube, sensibilidad del consumidor a tiempos y costos de entrega.

Fortalezas

Liderazgo global en comercio electrónico con una infraestructura logística altamente desarrollada, Amazon.com, Inc., Web Services (AWS) como unidad de negocio altamente rentable y con crecimiento sostenido, sólida capacidad de innovación, integrando IA, machine learning y automatización, amplia base de clientes y ecosistema (Prime, Alexa, Kindle, Marketplace), capacidad financiera y de inversión incluso en periodos de baja rentabilidad, escala global y economías de escala que reducen costos unitarios.

Oportunidades

Expansión del mercado de la nube y de servicios de IA generativa, mayor automatización logística (robots, vehículos autónomos, drones), crecimiento del e-commerce global, especialmente en mercados emergentes, sinergias tecnológicas entre AWS, Alexa, IA generativa e IoT, diversificación en servicios financieros (Amazon.com, Inc., Pay, fintech), aumento de la demanda por streaming y contenido digital.

Análisis de Estrategias Clave (Post-Pérdida 2022)

La estrategia de Amazon.com, Inc., después de la pérdida neta de 2022 se ha centrado en la Disciplina de Costos y la Optimización de Activos para restaurar el Margen Operativo y el Flujo de Caja Libre (FCF).

La recuperación se basa en tres pilares estratégicos alineados con los indicadores financieros clave (El Triángulo de la Eficiencia Operativa)

Recuperación del Margen Operativo (Disciplina de Costos)

Evidencia Financiera. El Margen Operativo mejoró del 2.4% en 2022 al 5.7% proyectado para 2024.

Acciones Estratégicas. La empresa implementó recortes de personal masivos y una racionalización de la red logística (cerrando o ralentizando la apertura de almacenes). El objetivo fue reducir los Costos de Cumplimiento (Fulfillment) por unidad vendida.

Impacto. El aumento del margen operativo es el principal impulsor de la Utilidad Neta, esencial para el primer factor del Modelo DuPont.

Disciplina del Gasto de Capital (Recuperación del FCF)

Evidencia Financiera. El FCF pasó de ser negativo (\$11.605M) en 2022 a ser fuertemente positivo (\$12.189M) en 2023.

Acciones Estratégicas. Frenar la inversión agresiva en bienes de capital (CapEx) en el segmento e-commerce y centrar el gasto de capital en la expansión crítica de AWS. La reducción de CapEx fue crucial para liberar efectivo de inmediato.

Impacto. Al minimizar las salidas de efectivo por inversiones, el FCF se recupera rápidamente, garantizando la solidez financiera y la capacidad para financiar operaciones futuras.

Apalancamiento de Segmentos de Alto Margen (Mejora del ROE)

Evidencia Financiera. El ROE mejora de 1.1% a 8.5% entre 2022 y 2024.

Acciones Estratégicas. Acelerar el crecimiento de AWS y Amazon.com, Inc., Advertising (la publicidad digital). Estos segmentos tienen un margen de beneficio significativamente mayor que el e-commerce minorista.

Impacto. El crecimiento de estos segmentos impulsa el crecimiento de la utilidad neta (factor DuPont) y asegura que, incluso con una Rotación de Activos moderada, el Retorno sobre el Capital (ROE) siga mejorando.

Análisis de la Competencia (PORTER)

Rivalidad entre competidores existentes

La rivalidad en el sector del comercio electrónico y servicios en la nube es muy alta, debido a la presencia de empresas globales como Walmart, Alibaba, eBay y plataformas emergentes que compiten por precio, variedad de productos y tiempo de entrega. Amazon.com, Inc., mantiene su liderazgo gracias a su infraestructura logística, su plataforma Prime y su ecosistema de servicios complementarios (AWS, Amazon.com, Inc., Pay, Amazon.com, Inc., Logistics). Sin embargo, la competencia sigue reaccionando rápidamente, lo que obliga a Amazon.com, Inc., a invertir continuamente en innovación, automatización y expansión tecnológica.

Amenaza de nuevos participantes

La amenaza de ingreso de nuevos competidores es moderada-baja, ya que el sector requiere inversiones enormes en logística, inventarios, tecnología en la nube, acuerdos con proveedores y sistemas de distribución avanzados. Además, Amazon.com, Inc., posee economías de escala que le permiten operar con costos muy bajos. No obstante, startups digitales, aplicaciones de comercio móvil y empresas regionales pueden ingresar en nichos específicos y captar segmentos de mercado con propuestas diferenciadas.

Poder de negociación de los competidores (clientes)

El poder de negociación de los clientes es alto, porque tienen múltiples opciones para comparar precios y servicios con un solo clic. La transparencia del mercado digital facilita que los consumidores cambien de plataforma si encuentran mejores condiciones. Amazon.com, Inc., responde ofreciendo precios competitivos, envío rápido, devoluciones efectivas, protección al comprador y una experiencia de usuario altamente optimizada.

Poder de negociación de los proveedores

El poder de los proveedores es moderado, debido a que Amazon.com, Inc., trabaja con miles de marcas, fabricantes y vendedores externos. Aunque algunos proveedores grandes pueden influir en precios, Amazon.com, Inc., tiene la capacidad de sustituirlos por otros aliados estratégicos o incluso integrar verticalmente la producción de ciertos productos bajo la marca Amazon.com, Inc., Basics. Esto reduce el impacto de proveedores dominantes.

Amenaza de productos o servicios sustitutos

La amenaza de sustitutos es moderada, principalmente en categorías donde los clientes pueden adquirir productos directamente en tiendas físicas, mercados locales o plataformas digitales alternativas. También existen sustitutos en servicios como streaming, computación en la nube o contenidos digitales. Sin embargo, Amazon.com, Inc., ha diversificado su portafolio (Prime Video, AWS, Audible, Amazon.com, Inc., Fresh), lo que disminuye la posibilidad de pérdida significativa de mercado frente a sustitutos específicos.

Conclusión del análisis Porter

El análisis de las cinco fuerzas demuestra que Amazon.com, Inc., opera en un entorno altamente competitivo y dinámico, donde la innovación tecnológica, la logística avanzada y la integración de servicios son claves para mantener su liderazgo global. Aunque enfrenta alta rivalidad y clientes con elevado poder de negociación, Amazon.com, Inc., compensa estas presiones mediante una sólida infraestructura, economías de escala, diversificación estratégica y una constante expansión hacia servicios digitales de alto valor agregado como AWS.

Su posicionamiento, basado en eficiencia operativa y experiencia del cliente, continúa siendo una ventaja competitiva sostenible en el mercado internacional.

Análisis Vertical y Horizontal

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera

De acuerdo con los resultados encontrados se puede evidenciar una tendencia de recuperación sostenida, fortaleciendo su estructura de capital. El crecimiento de los activos que pasó de 14,09% a 18,38%, sugiere que Amazon.com, Inc., ha intensificado sus inversiones en activos fijos e innovación tecnológica para sostener su ventaja competitiva; el fortalecimiento del patrimonio con un incremento de 41,66% para el año 2024, significa que la empresa está generando una buena cantidad de beneficios para su auto financiamiento y crecimiento, esto sumado a la estabilidad en el crecimiento de los pasivos, limitando el uso de deuda, lo que le permite a Amazon.com, Inc., tener solidez financiera, disminuyendo el riesgo de insolvencia y mejorando la calificación crediticia. (Tabla 2)

Los datos reflejan una dinámica de crecimiento constante en los activos combinada con una gestión controlado de los pasivos. Esta relación optimiza los resultados operativos, impulsando la rentabilidad y consolidando la solvencia de la organización, fortaleciendo la solidez financiera y el valor de mercado de la compañía, favoreciendo sus operaciones en bolsa.

Dentro de los Activos el rubro que tuvo un crecimiento significativo fue el de "Otras inversiones a Corto Plazo" que si bien tuvo una disminución del año 2022 al 2023 se incrementó para el 2024 en \$9,030,000 lo que significa un aumento del 67,42% lo que permite deducir que Amazon.com, Inc., se está fortaleciendo con inversiones estratégicas o alianzas, lo que demuestra su capacidad de inversión para continuar con el crecimiento en áreas de tecnología e innovación y que cuenta con una buena liquidez.

Con respecto a los pasivos la cuenta de "Deuda de largo plazo" presenta una disminución de \$5,691,000 para el año 2024 con respecto al año 2023 y de \$8,836,000 con respecto al año

2022, lo que indica que está pagando sus obligaciones, lo que implica una disminución de los pagos de intereses, reduciendo su apalancamiento financiero y mejorando la solvencia de la empresa, generando mejores márgenes.

Con el crecimiento de los activos y la disminución de los pasivos el Patrimonio presenta unos excelentes resultados, incremento del 38,23% del año 2022 al 2023 y del 41,66% para el 2024, lo que se traduce en una mayor rentabilidad, teniendo un valor en libros de \$285,970,000 al término del período fiscal 2024. (Figura 1)

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera

El comportamiento de la estructura de los activos para el año 2024 de la empresa Amazon.com, Inc., muestra un equilibrio sólido, los activos corrientes tiene una participación del 30,54%, destacando la cuenta de "Efectivo y equivalentes de efectivo" con el 12,61%; mientras que los activos no corrientes alcanzan el 69,46%, impulsados principalmente por la cuenta "Otras propiedades" con el 48,09%. Esta composición demuestra que la empresa está con una liquidez saludable, mejorando su rentabilidad y una con tendencia a la expansión.

La estructura de pasivos corrientes de la empresa para el año 2024 es de 52,94%, siendo el componente más significativo el rubro "Cuentas por pagar y gastos acumulados" que representan el 47,60%, del total de los pasivos, esta cifra indica una alta concentración de la deuda a corto plazo, con respecto a los pasivos no corrientes que representan el 47,06% del total de los pasivos, la combinación de estos porcentajes implica un alto porcentaje de riesgo financiero, lo que puede limitar su autonomía financiera de la empresa. Es fundamental analizar los pasivos para crear estrategias efectivas que ayuden a disminuir los pasivos y gestionar el riesgo que implica tener más del 50% en pasivos. (Figura 2)

Análisis Horizontal del Estado de Resultados

Realizado el análisis horizontal se puede evidenciar que la empresa está recuperándose de la pérdida registrada en el año 2022, experimentó un giro al reponerse de la pérdida de \$2,722,000, con un incremento de 1,217,74%, en la utilidad netas del 2023, generando una ganancia de \$33,147,000. La tendencia positiva se consolida en el año 2024 con una aumento en las ganancias netas del 94,73%; este crecimiento sostenido demuestra que las estrategias y decisiones que se tomaron en su momento permitieron el incremento de los ingresos y la eficiencia operativa al tener una buena gestión de control de los gastos de ventas, administración y de marketing lograran una disminución significativa pasando del 9,53% al 4,24%, esta optimización contribuye directamente en el aumento del margen de utilidad. (Figura 3)

Análisis Vertical del Estado de Resultados

Este análisis resalta la recuperación positiva que tuvo la empresa, el crecimiento sostenido del margen operativo es un claro indicador de la rentabilidad de la empresa, demostrando que ha logrado una mayor eficiencia en la gestión de sus costos de venta y en los gastos operativos (administración, ventas y marketing), el cambio más contundente se refleja en el margen de utilidad neta, que pasó de una pérdida significativa de \$5,30 por cada \$100 en ventas a generar una ganancia de \$9,29 por cada \$100 en ventas, lo que representa una mejora de 14,58% en la rentabilidad final, la empresa logró revertir las pérdidas y generar valor neto a sus accionistas. Estos resultados del año 2024 generan tranquilidad y confianza en la continuidad y sostenibilidad de la empresa a largo plazo, posicionándose como una de las mejores empresas a nivel mundial. (Figura 4)

Indicadores Financieros

Liquidez

La liquidez es un indicador que muestra la capacidad que tiene una empresa para subsanar las deudas que se vencen más rápido. Este indicador dará respuesta de una simple pregunta, ¿la empresa tiene capacidad suficiente de dinero para cumplir lo que se debe? Una empresa que tenga una buena liquidez no tiene problemas para cubrir gastos como servicios, salarios, proveedores y gastos inmediatos. Cuando una empresa tiene poca liquidez, esta podría presentar dificultades para cancelar sus obligaciones a tiempo. A pesar de esto, no quiere decir que la empresa sea poco rentable, pero sí debe poner mucho cuidado porque si no tiene el dinero suficiente se tendría que endeudar, pedir préstamos o llegar al punto de tener que vender acciones. La liquidez es muy importante en las empresas porque si éstas no tienen efectivo disponible puede atravesar problemas financieros.

Razón Corriente

El análisis de liquidez revela que durante el ejercicio 2022, la razón corriente se situó por debajo de la unidad (< 1). Este comportamiento indica que los pasivos exigibles a corto plazo superaban las disponibilidad de los activos corrientes, situando la empresa en un escenario de presión financiera derivado de sus planes de crecimiento y expansión.

No obstante, se observa una trayectoria de recuperación en los períodos subsiguientes; para el año 2023 el indicador creció a 1,05 y para el 2024 a 1,06, lo que refleja que está mejorando su capacidad de cobertura de sus obligaciones inmediatas, aunque sigue siendo moderada, en comparación con el estándar de la industria (idealmente 1.5 a 2.0). Sin embargo, este es un patrón común para gigantes minoristas y tecnológicos como Amazon.com, Inc., que tienen un alto poder de negociación con proveedores lo que les permite tener un alto pasivo

corriente sin riesgo de default y una alta rotación de efectivo. Su liquidez se basa en la velocidad, más no en el stock de activos. (Figura 5)

Prueba ácida

Mediante el indicador de la prueba ácida, donde se excluye el valor de los inventarios (el activo menos líquido), Amazon.com, Inc., logró mejorar cada año, en el año 2024 la prueba ácida fue de 0.87, indicando que no tiene suficiente efectivo y cuentas por cobrar inmediatas que permita pagar sus deudas a corto plazo. Aunque el indicador es bajo, el modelo de negocio de Amazon.com, Inc., permite convertir rápidamente su inventario en efectivo, dado al volumen alto de venta que genera un ciclo de efectivo muy eficiente. (Figura 5)

Capital de trabajo

El capital de trabajo o fondo de maniobra pasó de estar negativo en el año 2022 de a tener un crecimiento positivo y constante, fortaleciendo la capacidad para continuar con su actividad económica y sostener sus operaciones con recursos propios. El control del capital de trabajo permite gestionar el flujo de caja, optimizar el uso de recursos, anticipar necesidades de financiación, continuar con la operación y la actividad económica de la empresa. (Figura 5)

Solvencia/Endeudamiento

Los indicadores de solvencia/endeudamiento muestra que tanto las empresas dependen de las entidades bancarias, préstamos y créditos para poder ejercer su actividad económica. En algún momento, las empresas utilizan créditos y deudas para poder comprar maquinaria, abrir nuevas sedes o respaldar nuevos proyectos. Sin embargo, es importante saber que esas deudas no deben de ser tan altas y que la empresa no tenga la capacidad de solventarlas. Este indicador permite conocer cuál es el dinero de la empresa que es propio y cual es prestado. Si la deuda es muy alta, la empresa puede entrar en una situación vulnerable, puesto que debe pagar intereses y

cuotas que pueden afectar la economía de esta. Si la deuda es baja, significa que la empresa está en una situación segura porque no tiene la necesidad de estar respaldada por terceros. Lo ideal es tener un nivel equilibrado, suficiente deuda para crecer, pero no tanta para que se vuelva un problema. Con este indicador se puede conocer si la empresa está tomando las decisiones correctas o si se están tomando más responsabilidades de lo que se puede manejar.

Relación deuda a patrimonio

Por cada dólar de capital propio, Amazon.com, Inc., utiliza 1.19 dólares de financiación externa, es un índice manejable para una empresa intensiva de capital, se refleja una alta rentabilidad en el incremento del 38% del patrimonio durante el año 2023. (Figura 5)

Composición de la deuda

El pasivo a largo Plazo y Obligaciones por Arrendamiento de Capital (que suman \$130,900,000 mil) representa casi el 38.6% de los Pasivos totales. Esta deuda financia la Propiedad, Planta y Equipo (\$328,806,000 mil), estableciendo una correcta correlación entre el vencimiento de la deuda y la vida útil de los activos.

Los Ingresos Diferidos (\$18,103,000 mil), que corresponden a ingresos cobrados por adelantado (principalmente por suscripciones Prime y servicios AWS pagados por anticipado), una fuente de financiación sin costo que crece y es constante. (Figura 1)

Nivel de deuda

El nivel de la deuda de Amazon.com, Inc., en el año 2023 fue del 0,68 lo que indica que el 68% de los activos fue financiado con deuda, lo que refleja un apalancamiento elevado con un mayor riesgo financiero y menor margen de maniobra, para el año 2024 tuvo una leve mejoría, el crecimiento porcentual del activo fue mayor con respecto al crecimiento del pasivo, lo que

refleja la recomposición de la estructura de capital y para el año 2024 mejoró el resultado con un 54% del nivel de endeudamiento, acercándose a un equilibrio entre deuda y patrimonio.

Amazon.com, Inc., muestra una mejora clara y sostenida en su nivel de deuda, pasando de una estructura financiera más riesgosa a una posición más sólida y menos apalancada. Esta evolución fortalece la solvencia, reduce el riesgo financiero y le otorga a la empresa mayor flexibilidad para futuras inversiones o financiamiento estratégico. (Figura 5)

Cobertura de intereses

La capacidad de Amazon.com, Inc., para cubrir sus gastos por intereses ha mejorado de manera espectacular, pasando de 5.17 veces en 2022 a 28.51 veces en 2024. Indica que el Resultado Operacional (\$68.6B) es casi 29 veces mayor que sus gastos por Intereses (\$2.4B), lo que elimina prácticamente cualquier preocupación sobre el costo de la deuda.

Este aumento de la cobertura de intereses no se debe a la reducción del gasto por intereses, sino al incremento masivo en la rentabilidad operacional (EBIT). El EBIT de Amazon.com, Inc., se disparó de \$12.2B en 2022 a \$68.6B en 2024, gracias a la optimización de costos en su red logística y el crecimiento continuo y rentable de AWS. (Figura 5)

Rentabilidad

La rentabilidad es la encargada de medir las ganancias que obtiene una empresa después de saldar las deudas. En otras palabras, es el que permite indicar si el negocio realmente está dejando ganancias o si se está solo sobreviviendo. Una empresa que es rentable es la que, a pesar de cubrir todas sus deudas, aún le queda buena ganancia. La rentabilidad es la clave de si una empresa está cumpliendo o no con sus Metas. Una empresa puede facturar mucho, pero si sus costos son bastantes elevados, su rentabilidad puede ser muy diminuta. Por eso, la rentabilidad es la encargada de manifestar si es viable o no invertir en la empresa, si tiene un buen manejo de

sus gastos y si necesita mejorar sus objetivos para ganar más. En otras palabras, la rentabilidad es el corazón de la empresa porque muestra si realmente el esfuerzo y la inversión están dando buenos frutos.

Magen Neto

De acuerdo con los datos hallados el margen neto presenta una mejoría sostenida y representativa, paso de registrar una pérdida neta del 0,53%, ya que los gastos superaron los ingresos, indicando que en ese año la empresa perdió valor, para el año 2023 hay una evolución estructural positiva, ya pasa a tener un nivel de rentabilidad competitivo dentro del sector, mejorando aún más en el 2024 que presentó un margen del 9,29% cercano al 10% lo que demuestra una vez más el imperio que es Amazon.com, Inc., reduce el riesgo financiero, refuerza la solvencia y aumenta la capacidad de autofinanciamiento. (Figura 5)

ROE

La rentabilidad sobre el patrimonio mide la capacidad de Amazon.com, Inc., para generar utilidades a partir del capital aportado por los accionistas, la pérdida que se presentó en el año 2022 generó un ROE negativo de 2,73%, lo que indica que los accionistas tuvieron una destrucción de valor de su inversión, para los siguientes años las diferentes estrategias de optimización de los costos y gastos lograron aumentar las utilidades mejorando este indicador para obtener un 29,83% en 2024 mostrando una excelente rentabilidad para los accionistas, una creación de valor sólida que genera beneficios importantes. (Figura 5)

ROA

La rentabilidad sobre los activos mide la eficiencia de Amazon.com, Inc., para generar utilidades a partir del total de sus activos. En el año 2022 tuvo una rentabilidad negativa de 0,74%, los activos no lograron generar beneficios, reflejando una ineficiencia operativa, para el

2023 tuvo una recuperación significativa del 7,46%, indicando eficiencia operativa y control de gastos, consolidando la eficiencia operativa en el año 2024 al obtener una rentabilidad del 12,25%. (Figura 5)

ROI

El retorno sobre la inversión es un indicador que cuantifica la eficiencia de las inversiones de capital considerando las ganancias y los costos. El comportamiento de este indicador durante los años 2022, 2023 y 2024 fue positivo y ascendente, lo que ratifica la solidez su base operativa y su capacidad de escalar la rentabilidad en un entorno altamente competitivo. Este crecimiento anual sostenido demuestra que Amazon.com, Inc., ha logrado optimizar sus inversiones en infraestructura, tecnología y logística. La gestión eficiente de los activos ha permitido que cada dólar invertido genere un margen de ganancia incremental consolidando la confianza de los inversionistas. (Figura 5)

Actividad

Los indicadores de actividad o rotación son herramientas métricas diseñadas para evaluar la eficiencia operativa de una organización. Ayuda a las empresas a medir y evaluar diferentes aspectos del funcionamiento y la actividad productiva, especialmente la agilidad con la que la empresa transforma sus recursos y activos para generar flujo efectivo o realizar ventas en un determinado período de tiempo. Por medio de estos indicadores, se analiza el dinamismo de la gestión del capital de trabajo, específicamente la velocidad de recuperación de cartera, la rotación de inventarios y el cumplimiento de ciclos de pago a proveedores con el objetivo de medir y diagnosticar la salud de la gestión operativa y la capacidad de la administración para optimizar los ciclos de conversión de efectivo. Para Amazon.com, Inc., la eficiencia operativa es más importante que los índices de stock de liquidez.

Análisis de los ciclos operativos

Para los cálculos de la rotación de los inventarios, cartera y proveedores se utilizan los 365 días del año y los valores al cierre de cada año como aproximación para los promedios.

(Figura 6)

El comportamiento descendente en los días de inventario, indica una eficiencia en su gestión. Confirma que Amazon.com, Inc., monetizó las inversiones en su red de logística, logrando sincronizar la demanda de sus productos con su ubicación con la estrategia de regionalización.

La tendencia de los días de cuentas por cobrar refleja una estabilidad y es bajo para el tamaño de Amazon.com, Inc., indica que las ventas directas en su mayoría son de contado y a sus intermediarios los términos de pago son cortos.

En cuanto a las cuentas por pagar, su comportamiento va en aumento, demostrando que Amazon.com, Inc., tiene un alto poder de negociación, utilizando los recursos de sus proveedores para financiarse, es su apalancamiento operativo fundamental. (Tabla 3)

Análisis de los ciclos de maduración (Inventarios, cartera y proveedores)

Amazon.com, Inc., ha logrado reducir el ciclo de maduración de 72 a 69 días, es el tiempo que dura entre la inversión y la venta de los productos. Esto se ha logrado por la reducción de los días de inventario.

En cuanto al ciclo del efectivo su tendencia negativa constante es el comportamiento dominante de Amazon.com, Inc. Indica que, en el año 2024, Amazon.com, Inc., cobraba a sus clientes 36 días antes de tener que pagar sus deudas. El dinero recaudado en las ventas financia su operación, es decir se financia sin costo.

Se puede concluir que Amazon.com, Inc., logró una mayor eficiencia en la logística y mayor poder de negociación, generando así una autofinanciación superior. (Tabla 4)

Análisis DuPont

El análisis de este indicador muestra los factores que impulsan la rentabilidad de la empresa sobre las ventas, el uso eficiente de los activos y el apalancamiento.

Para hallar los resultados del análisis Dupont primero se construyó el árbol de rentabilidad para los años en estudio. (Figura 7)

Árbol de rentabilidad

El árbol de rentabilidad permite demostrar el comportamiento que ha tenido la empresa con respecto a la eficiencia con la que se están utilizando sus recursos para generar beneficios, evaluando el rendimiento de los activos, sobre el patrimonio y si la empresa realmente está generando valor.

Realizando el análisis del árbol de rentabilidad de los años 2022, 2023 y 2024 se puede justificar el fuerte crecimiento que ha tenido la empresa.

El margen de utilidad viene en crecimiento y se puede evidenciar que la utilidad neta después de la pérdida en el año 2022 creció un 1,117,74% para el año 2023 pasando de cifras negativas a una utilidad de \$30,425,000, normalizando su crecimiento en un 94,73% para el año 2024, demostrando su recuperación y niveles saludables de operación mejorando el rendimiento sobre el capital.

La rotación de los activos es estable y aunque ha tenido variaciones en cada año se mantiene por encima de 1 lo que indica que por cada \$1 de activos Amazon.com, Inc., genera \$1 en ventas, manteniendo sólida su estructura, esta leve disminución sugiere que los activos están creciendo, pero no al mismo ritmo de las ventas.

El apalancamiento viene decreciendo, lo que demuestra una estructura de capital más sólida, disminuyendo el riesgo financiero ya que el nivel de deuda es inferior al capital propio,

permitiendo mayor control de la liquidez, flexibilidad y capacidad de hacer frente a los imprevistos del mercado. Demostrando así con estos resultados la implementación de una buena estrategia operativa, como por ejemplo la optimización de los costos, lograr procesos operativos más eficientes, mejorar el desempeño de los servicios en la nube, disminuir inversiones en negocios no rentables, lo que lleva a mejorar los márgenes y generar más utilidad por cada dólar en ventas.

La rentabilidad sobre los activos (ROA) y sobre el patrimonio (ROE) aumentaron evidenciado el buen comportamiento de la estrategia planteada para recuperarse de las pérdidas del año 2022, las utilidades y los márgenes se duplicaron, la empresa está generando valor y beneficios para los accionistas e inversionistas.

Conclusión del análisis DuPont

Los resultados obtenidos en los años 2023 y 2024 son positivos y en crecimiento lo que indica que la empresa está generando cada vez más dinero por cada venta, se evidencia un exitoso proceso de recuperación financiera, el principal incremento fue del ROE que pasó de -2,73% a 29,83% lo que demuestra una mayor eficiencia operativa, está haciendo un uso eficiente de sus recursos y simultáneamente la disminución del apalancamiento financiero que pasó de 3,17 puntos a 2,19, permite comprobar que el incremento del ROE está ascendiendo por la recuperación del margen neto y no por el incremento en sus deudas, potenciando su rentabilidad con menor riesgo financiero, posicionando a Amazon.com, Inc., en una situación de solvencia y eficiencia óptimas, con un crecimiento orgánico y sostenible para el cierre del periodo 2024.

(Figura 5)

Estructura Financiera

Determinar el tamaño y crecimiento de Amazon.com, Inc., teniendo en cuenta sus principales mercados como el e-commerce (retail) y el cloud computing (AWS) mediante los siguientes análisis. (Figura 8)

Volumen y crecimiento de las ventas

Tuvo un pico de crecimiento en los años 2020-2021 debido al aceleramiento del comercio electrónico como consecuencia de la Pandemia del Covid 19.

Durante el año 2022 tuvo una desaceleración motivada por la nueva apertura económica post pandemia.

Nuevamente durante los años 2023-2024 el crecimiento retoma por la consolidación en el mercado e-commerce.

El crecimiento en ventas de Amazon.com, Inc., se mantuvo superior al crecimiento del sector e-commerce, es decir su inversión en infraestructura logística y la estrategia de fidelización de clientes (Prime) permitió que su crecimiento fuese superior incluso cuando el mercado se mostraba ralentizado.

El sector de Cloud computing creció fuertemente durante 2020-2022 (30% - 37%) impulsando también el crecimiento de Amazon.com, Inc. ya que las empresas se vieron obligadas a invertir en almacenamiento en la nube, lo cual cae durante el año 2023 a un 13%, luego se reactiva el crecimiento en el año 2024 (19%) ocasionado por las inversiones en Inteligencia artificial, factor muy importante para el futuro de Amazon.com, Inc.

La empresa debe prestar especial atención en las inversiones para incrementar la velocidad de entrega y gestionar los inventarios, las cuales son necesarias para mantener el margen el segmento de retail.

Debe mantener su ventaja en la innovación de la inteligencia artificial, ya que enfrenta fuerte competencia con Microsoft Azure y Google Cloud.

Análisis de los Activos

Es claro que Amazon.com, Inc., es una empresa intensiva de capital, dado que su activo está compuesto mayormente por el activo no corriente, pasó de un 50,55% en 2022 a un 69,46% en 2024. (Tabla 5)

Aumento de infraestructura AWS. Amazon.com, Inc., invirtió en adquisición y construcción de centros de datos, cables de fibra óptica y actualización de servidores para el segmento de Amazon.com, Inc., Web Services, de esta forma sostener el liderazgo en un segmento que creció un 19% (tabla 1). Adicionalmente invirtieron en expansión de la cadena de suministro con la finalidad de reducir los tiempos de entrega y costos en el segmento de retail donde el margen es menor.

La proporción de PPE disminuyó ligeramente del 54.6% al 52.6%. Esto sugiere un cambio en la estrategia: la fase de expansión masiva de la red de almacenes (que se aceleró durante 2020-2021) ha terminado. El enfoque ahora es la optimización de la red, buscando mayor eficiencia y utilizando la capacidad instalada, tal como lo indicó la administración de Amazon.com, Inc., al hablar de la "regionalización" para reducir el costo de servicio. (Tabla 6)

Aumento Estratégico en Otros Activos a Largo Plazo

Los otros activos a largo también tuvieron un aumento significativo. Este crecimiento es crucial para entender las palancas de crecimiento futuro de Amazon.com, Inc., y refleja la naturaleza de una empresa de servicios/contenido:

Incluye los costos de desarrollo de software interno, tanto para la eficiencia de la red logística como para las mejoras de la plataforma AWS. También incluye a los costos

capitalizados de licencias y producción de contenido original para Amazon.com, Inc., Prime Video y Prime Music.

Los Activos Corrientes se mantuvieron estables en su proporción alrededor del 30-33%, el efectivo y las inversiones a corto plazo crecieron significativamente en términos absolutos de \$70.0 mm en 2022 a \$101.2 mm en 2024. (Tabla 7)

Este aumento de liquidez proporciona a Amazon.com, Inc., una posición defensiva frente a la incertidumbre económica y una flexibilidad estratégica para financiar futuros proyectos de alto costo o posibles adquisiciones.

La gestión de inventario es clave. El foco de Amazon.com, Inc., en la velocidad de entrega (Same-Day/Next-Day delivery) implica una regionalización de inventario. La meta no es reducir la cantidad absoluta, sino aumentar la rotación del inventario.

El beneficio futuro de Amazon.com, Inc., no solo depende de la eficiencia operativa, debe tener en cuenta la amortización de las inversiones y una ejecución exitosa. Es decir, si las ventas o la utilización de los activos disminuye el margen de beneficio se afecta fuertemente. Si por el contrario la inversión ocasiona incremento en los ingresos, el apalancamiento operativo será mayor y producirá un flujo de caja libre y significativo.

El activo corriente también mostro un crecimiento, paso de un 23% a un 31%, lo que sugiere que Amazon.com, Inc., mantiene una liquidez adecuada.

Podemos concluir que la eficiencia operativa de Amazon.com, Inc., está centrada en la inversión a largo plazo.

Composición del Patrimonio

El principal componente del Patrimonio son las ganancias retenidas, pasando de US 83 millones en 2022 a US 172 millones en 2024. Lo que indica que Amazon.com, Inc., se financia

con sus propios recursos, generando estabilidad, ya que este tipo de financiación no genera costos financieros. (Tabla 8)

Evolución del gasto financiero

La capacidad de Amazon.com, Inc., para cubrir sus gastos por intereses ha mejorado de manera espectacular, pasando de 5.2 veces en 2022 a 28.5 veces en 2024. Indica que el Resultado Operacional (\$68.6B) es casi 29 veces mayor que sus gastos por Intereses (\$2.4B), lo que elimina prácticamente cualquier preocupación sobre el costo de la deuda. (Tabla 9)

Este aumento de la cobertura de intereses no se debe a la reducción del gasto por intereses, sino al incremento masivo en la rentabilidad operacional (EBIT). El EBIT de Amazon.com, Inc., se disparó de \$12.2B en 2022 a \$68.6B en 2024, gracias a la optimización de costos en su red logística y el crecimiento continuo y rentable de AWS.

Valor Económico Agregado (EVA)

El EVA es un “método que consiste en determinar la utilidad que produce el negocio por la utilización de la inversión de capital y expresar el flujo en función de la rentabilidad de la inversión de capital.” (Jaramillo, 2010, p. 352). El cálculo de esta medida permite conocer el desempeño organizacional y si la empresa está creando o destruyendo valor. Como lo menciona Martínez “El EVA pretende inculcar la idea de que el negocio consume unos recursos a los que hay que obtener una rentabilidad. No solo hay que mirar el beneficio en euros, sino los recursos utilizados para genera ese beneficio”. (2010, p. 275)

2022 EVA negativo

Amazon.com, Inc., destruyó valor económico (−10,8 millones). Sus operaciones no generaron suficiente NOPAT para cubrir el costo del capital invertido. Esto coincide con las presiones de gastos logísticos y menores márgenes ese año. (Apéndice A)

2023 EVA levemente positivo

La empresa apenas empezó a crear valor (+ 2,66 millones). Se evidencia una mejora operativa y un control más eficiente del capital empleado, aunque todavía se encuentra ajustado. (Apéndice A)

2024 EVA altamente positivo

Amazon.com, Inc., creó valor de forma contundente (+25,9 millones).

El aumento del NOPAT y la estabilidad del capital invertido mejoraron significativamente la rentabilidad por encima del WACC. El año muestra una recuperación sólida. (Apéndice A)

Conclusión general del análisis EVA

El análisis del EVA evidencia una evolución positiva en la capacidad de Amazon.com, Inc., para crear valor económico entre 2022 y 2024. Mientras en 2022 la empresa destruyó valor debido a presiones operativas y altos costos, en 2023 logró cubrir marginalmente el costo de su capital, reflejando una recuperación inicial. Finalmente, en 2024 Amazon.com, Inc., muestra un EVA considerablemente positivo, lo que indica una administración eficiente del capital invertido y un incremento significativo de la rentabilidad operativa. En conjunto, la tendencia confirma que las decisiones estratégicas y las mejoras operativas implementadas por la compañía contribuyeron a transformar un escenario de pérdida de valor en uno de creación sostenida de valor para los accionistas. (Tabla 10)

Costo de Capital (WACC)

El WACC (Weighted Average Cost of Capital) es una métrica crítica que determina la tasa mínima de retorno que Amazon.com, Inc., debe generar sobre su base de activos para satisfacer a sus acreedores y accionistas.

A partir del estado financiero base 31/12/2024 (Tabla 1), se observa que en la estructura de capital es equilibrada, con una inclinación hacia el financiamiento mediante recursos propios (Equity), lo que le permite una flexibilidad financiera.

Principales fuentes de financiación de Amazon.com, Inc.

Basados en el estado financiero, las principales fuentes de deuda financiera son los bonos corporativos de largo plazo y arrendamientos financieros (infraestructura logística, centros de datos, tecnología) que representan el 31,4% del capital invertido, del patrimonio está el capital social, capital adicional pagado y las ganancias retenidas (principal fuente interna) que representan el 68,6%, lo que evidencia una estructura sólida y la financiación operativa con las cuentas por pagar y los ingresos diferidos.

El WACC de 8,39% representa la tasa límite para los nuevos proyectos de Amazon.com, Inc., como expansión de AWS o nuevos centros logísticos. Cualquier inversión debe generar una Tasa Interna de Retorno (TIR) superior a este valor para crear valor económico. El hecho de que la principal fuente de financiamiento patrimonial sean las ganancias retenidas indica que Amazon.com, Inc., tiene una capacidad excepcional para autofinanciarse, reduciendo su dependencia de mercados externos, se reconoce también que la infraestructura física es tan vital como el capital financiero para el modelo de negocio de Amazon.com, Inc. (Apéndice B)

Impacto de las fuentes de financiación sobre el WACC

El valor estratégico de la deuda

Al integrar deuda de forma moderada, logrando que el WACC baje. Esto sucede porque los intereses actúan como un escudo fiscal, permitiéndonos optimizar el pago de impuestos y operar de manera más eficiente.

El peso del capital propio

Aunque contar con un patrimonio sólido da tranquilidad, debemos considerar que el capital de los socios (K_e) es más costoso que el financiamiento bancario (K_d). Por eso, una estructura muy cargada hacia el patrimonio tiende a elevar el costo promedio de la empresa.

Menos riesgo, más estabilidad

El análisis horizontal nos muestra una reducción progresiva de la deuda a largo plazo. Esto es una buena noticia para la salud financiera, ya que disminuye la exposición al riesgo y mejora la percepción ante terceros.

El papel de las ganancias retenidas

Reinvertir las utilidades fortalece la solvencia y hace más independientes; sin embargo, al ser capital propio, tiene un impacto al alza en el costo promedio del capital que debemos monitorear.

Análisis de la Rentabilidad del Capital Empleado ROCE

Este indicador mide la rentabilidad y eficiencia con la que una empresa utiliza todo su capital propio disponible (patrimonio) y las cuentas por pagar a terceros (deudas), indica cuánto beneficio genera la empresa por cada unidad de capital que ha utilizado en su operación, si las estrategias empleadas para el manejo de los recursos están generando beneficios.

Teniendo en cuenta los resultados se puede indicar que Amazon.com, Inc., en los años 2023 y 2024 tuvo una notable recuperación y fortalecimiento operativo, obteniendo una buena rentabilidad, demostrando su capacidad de crear valor económico a pesar de presentar un ROCE negativo en el año 2022, esta transición indica una excelente capacidad de respuesta y gestión estratégica, buen control de los costos, reducción de los gastos operativos, crecimiento en sectores claves y otras estrategias implementadas que mejoraron el margen operativo general.

(Apéndice C)

No solo se puede observar con estos resultados la recuperación sino una optimización de la estructura de capital y las operaciones de la empresa, validando la viabilidad del negocio y la eficiencia de la dirección administrativa del negocio. (Tabla 11)

Para comparar el ROCE con el costo del patrimonio (Cost of Equity) se utilizó el índice del sector correspondiente a Amazon.com, Inc. (Tabla 12)

El ROCE de Amazon.com para el 2024 fue de 15,40% lo que significa que por cada dólar de capital empleado la empresa está generando 15,40 centavos de beneficio operativo, esto refleja una excelente gestión de la infraestructura física y el capital de trabajo, al comparar el resultado con el del sector que es del 9,16% se puede observar que la empresa supera significativamente el promedio de las empresas retail tradicional y se posiciona

competitivamente frente a otros gigantes tecnológicos, lo que valida la eficiencia de sus inversiones en centros de datos (AWS) y logística automatizada.

Para determinar la Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes se aplicará la fórmula $\text{Roce} = \text{RNOA} + \text{FLEV} (\text{RNOA} - \text{NNEP})$, con el fin de obtener este indicador se procederá primero con el cálculo de cada uno de sus componentes operativos y financieros, para su correcta interpretación y análisis.

Cálculo del RNOA

Según el portal especializado Breaking Down Finance, el RNOA (Return on Net Operating Assents) “es un ratio que mide la rentabilidad de las operaciones de la empresa”. Este indicador financiero permite evaluar la eficiencia con la que una organización genera utilidades a partir de su actividad económica principal. (Apéndice D)

Cómo se puede evidenciar en la tabla la empresa Amazom.com cada año va incrementado su rentabilidad pasó de 4,01% en 2022 a 16,13% en 2024, lo que indica que la empresa ha mejorado notablemente su eficiencia operativa interna, optimizando sus recursos , mejorando sus márgenes operativos y generando buenas ganancias, generando valor a la empresa, lo que la fortalece en el mercado. (Tabla 13)

Cálculo del FLEV

El apalancamiento financiero (Financial Leverage) mide el nivel de endeudamiento de una organización, cuantificando la dependencia de la empresa con préstamos de terceros. Este indicador permite determinar qué proporción de los activos está siendo financiada mediante recursos ajenos o deudas, facilitando evaluar la estructura de capital y el riesgo financiero de la misma. (Apéndice E)

Amazon.com, Inc., ha implementado estrategias eficaces para reducir las deudas con terceros, como se puede observar en el cálculo del apalancamiento financiero pasó de tener \$70,092,000 en pasivos netos que corresponden a un 47,99% del patrimonio en 2022 a \$29,698,000 que es el 10,39% en 2024, mejorando su estructura de capital y reduciendo el riesgo financiero. (Tabla 14)

Cálculo del NNEP

Este indicador mide el costo financiero derivado de las obligaciones de la empresa, permitiendo evaluar lo que debe pagar por sus deudas o qué tan costoso resulta el financiamiento. Posibilitando el análisis de la viabilidad del endeudamiento y la realización de una planificación estratégica del apalancamiento. (Apéndice F)

Analizando los datos de la tabla y como se pudo observar en el cálculo del FLEV, se puede evidenciar que Amazon.com, Inc., ha disminuido el nivel de endeudamiento, mejorado eficientemente sus ingresos financieros implementado estrategias eficaces para reducir las deudas con terceros, mejorar las tasas de intereses y renegociando deudas, pasó de un NNEP negativo de 1,55% en 2022 al 6,04% en 2024, recuperando el costo de sus deudas. (Tabla 15)

Cálculo del ROCE

El Return on Capital Employed (ROCE) o Retorno sobre el Capital Empleado, es un indicador que mide la rentabilidad de una organización al determinar cuánto beneficio genera por cada unidad de capital invertido de fondos propios y de terceros. Esta medida es fundamental para evaluar la calidad de la gestión financiera y la capacidad de la empresa de crear valor.

El crecimiento sostenido del ROCE refleja el éxito de las estrategias y métodos implementados en Amazon.com, Inc., las cuales impulsaron un incremento sustancial del RNOA (retorno operativo). Este desempeño, sumado a una reducción estratégica del FLEV

(apalancamiento financiero), demuestra una transición hacia una estructura de capital más sólida y con menos riesgo financiero. Aunque el NNEP (costo de financiamiento), mostró un incremento en el último periodo, la eficiencia operativa ha sido el motor principal para maximizar la rentabilidad del accionista, garantizando un crecimiento sostenible.

Después de analizar los indicadores de rentabilidad, se puede concluir que Amazon.com ha experimentado una transformación positiva y estratégica en su generación de valor. El incremento del ROCE, que alcanzó un 17,18% en 2024 es producto de la eficiencia en sus operaciones principales, al optimización de recursos y generación de utilidades han sido el empuje de crecimiento, la disminución del FLEV permite reducir el riesgo financiero y fortalecer la autonomía de la empresa ante posibles fluctuaciones del mercado, el costo de la deuda aumento al 6,04% en el último año, pero logró mantener el margen positivo respecto al RNOA, permitiendo que el apalancamiento restante siguiera sumando valor a los accionistas. En definitiva, la estrategia financiera de Amazon.com es sólida y sostenible, garantizando que la rentabilidad actual sirva para proyectarse con éxito hacia el largo plazo. (Tabla 16)

Cálculo del Costo del Patrimonio

Calculan nuevamente el Costo del Patrimonio, pero esta vez considerando el nivel de apalancamiento de la empresa sujeta a análisis. Pueden tener en cuenta la beta correspondiente de la base de datos y aplicar la siguiente expresión $ke=rf+\beta(rm-rf)$

La prima de riesgo de mercado puede obtenerse de la base de datos del profesor Damodaran. Considere la prima de riesgo sobre los T-Bonds de los últimos diez (10) años. Además, comparen el beta de la industria con el beta de la empresa, ¿qué puede estar suscitando tales diferencias?

El cálculo del Costo del Patrimonio bajo el modelo CAPM requiere descomponer no solo el riesgo de mercado, sino entender cómo el apalancamiento financiero de Amazon.com, Inc., influye en su perfil de riesgo.

Análisis de Contexto Financiero (2022 - 2024)

Amazon.com, Inc., ha pasado por un ciclo de reestructuración operativa tras la expansión masiva de la pandemia. Según los reportes de la empresa la pérdida en 2022 se debió principalmente a la valoración de su inversión en Rivian, no a la operación core. Ya para 2023 y 2024, Amazon.com, Inc., optimizó su estructura de costos y redujo su apalancamiento relativo. (Tabla 17)

Parámetros del Modelo CAPM

Siguiendo la instrucción de utilizar la base de datos del Prof. Aswath Damodaran y los bonos del tesoro a 10 años

Tasa Libre de Riesgo (rf)

Consideramos el rendimiento del T-Bond a 10 años al cierre de 2024, que se sitúa en torno al 4.25%.

Prima de Riesgo de Mercado (ERP)

Según el promedio histórico de 10 años y datos actuales de Damodaran para EE.UU., utilizaremos una prima del 4.60%.

Beta de la Industria (Retail Online)

El β desapalancado (β_u) para el sector de Retail Online promedio 1.21.

Cálculo del Costo del Patrimonio (k_e)

Para Amazon.com, Inc. el β debe reflejar su estructura de capital (apalancamiento). Utilizaremos un Beta Apalancado (β_t) estimado para el cierre de 2024, considerando su bajo nivel de deuda financiera neta en relación con su patrimonio de mercado. (Apéndice G)

La divergencia entre el β de Amazon.com, Inc., y el de su industria principal (Retail Online) se debe a tres factores estratégicos

Diversificación de Flujos (AWS)

Amazon.com, Inc., no es solo un minorista, posee AWS (Cloud Computing). Este segmento aporta la mayor parte del margen operativo y tiene una dinámica de demanda distinta (“business to business” con contratos a largo plazo), lo que reduce la volatilidad total de la empresa.

Apalancamiento Operativo vs. Financiero

Aunque Amazon.com, Inc., tiene una infraestructura logística masiva (alto costo fijo), su apalancamiento financiero es muy bajo en comparación con su valor de mercado. Esto hace que su riesgo financiero sea mínimo.

Ecosistema Prime

El modelo de suscripción genera ingresos recurrentes que actúan como un amortiguador durante las recesiones, haciendo que la acción se comporte de forma menos errática que los competidores que dependen exclusivamente de transacciones puntuales.

Amazon.com, Inc., presenta un β de 0.968%, una cifra competitiva que refleja su dominio de mercado. A pesar de ser una empresa tecnológica, su tamaño y diversificación le permiten disfrutar de un riesgo sistemático (β) menor que el promedio de su industria, posicionándola como un activo de crecimiento "maduro" dentro del portafolio de inversión. (Tabla 18)

Comparativo del nivel de endeudamiento

Al comparar el nivel de endeudamiento de Amazon.com, Inc., con otras empresas representativas del sector tecnológico y de comercio electrónico, como Walmart, Alibaba y Microsoft, se evidencia que la compañía mantiene una estructura financiera caracterizada por un endeudamiento moderado y estratégicamente gestionado. Aunque en términos absolutos Amazon.com, Inc., presenta cifras elevadas de deuda, estas deben analizarse en relación con su tamaño corporativo, su escala operativa global y, principalmente, su elevada capacidad de generación de flujos de efectivo operativos.

A diferencia de empresas que dependen de un mayor apalancamiento financiero para sostener su crecimiento, Amazon.com, Inc., ha adoptado una política de endeudamiento prudente, apoyada en el uso eficiente del flujo de caja operativo y en el acceso a financiamiento de largo plazo en condiciones favorables. Esta estrategia le ha permitido enfrentar periodos de alta presión financiera, como la pérdida neta registrada en el año 2022, sin comprometer su solvencia ni su continuidad operativa.

En comparación con competidores como Alibaba, que enfrenta mayores riesgos asociados a regulaciones y mercados emergentes, o Walmart, cuyo modelo requiere una alta inversión constante en activos físicos, Amazon.com, Inc., presenta una mayor flexibilidad financiera. Esto se refleja en su capacidad de cobertura de deuda, en la estabilidad de su flujo de caja y en su acceso preferencial a mercados de capitales internacionales con costos financieros relativamente bajos.

En consecuencia, el nivel de endeudamiento de Amazon.com, Inc., no representa un riesgo financiero significativo, sino una herramienta estratégica utilizada para financiar el crecimiento, la innovación tecnológica y la expansión de segmentos de alto margen como

Amazon.com, Inc., Web Services (AWS). Esta estructura financiera le permite a la compañía mantener una posición sólida frente a sus competidores, reforzando su resiliencia financiera y su capacidad de adaptación ante cambios en el entorno económico global.

Análisis del GAO, GAF y GAT

De acuerdo con Jaramillo “el riesgo en finanzas se asume como una variabilidad, se deben considerar los diferentes niveles de riesgo que puedan afectar al negocios, como son el riesgo operativo, riesgo financiero y el riesgo total". (2010, p. 46)

La gestión de los costos y gastos fijos se evalúa mediante el análisis del GAO, el cual permite cuantificar el riesgo operativo. (Apéndice H). Este indicador mide el impacto que tiene una variación porcentual en las ventas sobre la utilidad operacional. Un GAO elevado indica una estructura de costos con mayor proporción de costos fijos, lo que implica que pequeños cambios en los ingresos puedan generar incrementos o decrementos significativos en la utilidad.

El análisis del GAF mide la capacidad de la organización para gestionar sus obligaciones financieras fijas o intereses. (Apéndice I). Identifica el efecto que produce en la utilidad antes de impuestos cuando hay una variación en la utilidad operacional. Este análisis es vital para determinar cómo el uso de la deuda impacta en la rentabilidad de los accionistas y la solvencia de la empresa.

Grado de Apalancamiento Total (GAT) representa la consolidación del riesgo de la organización al integrar el riesgo operativo y el riesgo financiero. (Apéndice J). Este indicador determina la sensibilidad de las utilidades frente a cambios en los ingresos por ventas.

Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

Los resultados del GAO del año 2022 evidencian que el margen entre los ingresos y costos variables fue relativamente bajo en relación con los costos fijos. Esta estructura generó un

alto apalancamiento operativo, provocando que cualquier variación en los ingresos impactara de manera desproporcionada en el EBIT. Fue un año con alta rigidez operativa por la elevada estructura física, logística y de infraestructura, sumada a la desaceleración económica global, situando a la organización en un nivel de riesgo operativo crítico. Para el año 2023 mejoró el resultado del GAO pasó a 7,15 veces el riesgo operativo reduciendo el impacto, mejorando la relación entre los ingresos netos frente a los costos fijos, reordenando sus estructura operativa con un riesgo, fue un año con un riesgo alto pero controlado. Continuando con el ritmo de crecimiento el GAO disminuyó a 4,70 para 2024, lo que indica que el margen de contribución superó los costos fijos, lo que demuestra mayor eficiencia operativa y una estructura equilibrada y sostenible.

Entre 2022 y 2024, Amazon.com, Inc., redujo de forma significativa su grado de apalancamiento operativo, pasando de una situación de alta vulnerabilidad operativa a un escenario de mayor eficiencia y menor riesgo. El descenso del GAO evidencia que la empresa logró hacer más rentable cada dólar adicional de ingreso, sin incrementar proporcionalmente su estructura fija, logrando alinear una estrategia de crecimiento más disciplinada y sostenible. (Tabla 19)

Análisis del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)

En el año 2022 la empresa presentó pérdidas operativas y elevados gastos financieros, que llevó a la empresa a tener un grado de apalancamiento financiero de 1,3 veces. Este nivel actuó como multiplicador de riesgo, por cada 1% de variación en la utilidad operativa, la utilidad antes de impuestos se vio afectada en 1,3% , agravando la presión en el flujo de caja. A partir del 2023, se observa una recuperación significativa. Logró revertir las pérdidas y optimizar su carga financiera, alcanzando utilidades antes de impuestos positivas, permitiendo reducir la

dependencia del endeudamiento para sostener la operación, disminuyendo la sensibilidad de los beneficios frente a la volatilidad operativa. Para 2024 la estructura financiera alcanzó una estabilidad notable. Con el incremento sostenido de las utilidades y la gestión eficiente de los pasivos, el GAF se situó en niveles moderados.

Durante el periodo 2022 - 2024 Amazon.com, Inc., experimentó una evolución crítica en su estructura de capital. Este cambio denota una menor exposición al riesgo financiero, permitiendo que la deuda funcione como una herramienta de crecimiento en lugar de un factor de vulnerabilidad, la empresa transitó de un apalancamiento que amplificaba las pérdidas en 2022 hacia un modelo de sostenibilidad y solidez financiera en 2024. (Tabla 20)

Análisis del Grado de Apalancamiento Total (GAT)

Como se ha derivado de los análisis previos del GAO y GAF, la organización enfrentó una coyuntura crítica en 2022. El GAT alcanzó un nivel extremo de 64,63, una cifra que revela una vulnerabilidad sistémica severa, una variación del 1% en los ingresos afectaría la utilidad neta en un 64,63%. Este evento situó a la empresa en un escenario de riesgo drástico, donde cualquier contracción mínima en las ventas amenazaba con erosionar por completo el beneficio final. Para el periodo 2023 se evidenció una corrección estructural profunda, el GAT se redujo drásticamente de 64,63 a 7,15, como resultado de una gestión eficiente en la optimización de costos y una reducción estratégica de la carga financiera. Si bien el GAT de 7,15 aún es considerado un nivel de riesgo elevado, refleja una recuperación de la estabilidad y un control efectivo sobre la volatilidad de los resultados.

Finalmente, en 2024, la tendencia decreciente del GAT ratifica una consolidación de la eficiencia operativa. Al reducir la dependencia del apalancamiento, la empresa ha transformado su estructura financiera hacia un perfil de riesgo moderado y equilibrado. En este punto, el

endeudamiento ya no introduce una volatilidad significativa, permitiendo que la organización proyecte un crecimiento sostenido sin exponer excesivamente sus utilidades ante fluctuaciones del mercado.

Efecto que tienen las decisiones para conformar economías de escala y de acceder a recursos externos sobre el desempeño del negocio

Las decisiones estratégicas sobre la estructura de costos y financiamiento tienen un impacto directo en el desempeño del negocio en las economías de escala y desempeño operativo porque al aumentar el volumen de producción o servicios, el costo fijo unitario disminuye. Para una empresa como Amazon.com, Inc., esto se traduce en una mayor eficiencia logística con centros de distribución y transporte propios y una inversión en tecnología y automatización, expansión de la AWS como plataforma de alto margen con elevados costos fijos iniciales para reducir costos unitarios a largo plazo. El efecto principal es la expansión del margen operativo; una vez cubierto el punto de equilibrio, una mayor proporción de cada dólar de venta se convierte en utilidad. Sin embargo, esto incrementa la rigidez operativa (GAO elevado) si la demanda cae, como se observó en 2022. El acceso a capital externo permite acelerar el crecimiento sin diluir la propiedad, pero el impacto en el desempeño es dual; por un lado, genera un escudo fiscal que puede mejorar la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE); por otro, introduce gastos financieros fijos que elevan el riesgo de insolvencia si la utilidad operativa no es suficiente para cubrir los intereses. Las decisiones para generar economías de escala afectaron negativamente el desempeño en el corto plazo 2022, pero mejoraron la eficiencia y estabilidad del negocios en el 2023 y 2024. Amazon.com, Inc., ha utilizado deuda principalmente para financiar su expansión de largo plazo, mantener la liquidez y evitar la dilución accionaria, la empresa logró controlar el riesgo financiero, recuperando su operación y disminuyendo las deudas.

Ratio de Cobertura e intereses

El ratio de cobertura es un indicador crítico que mide la capacidad de una organización para cubrir sus costos financieros mediante su utilidad operativa. (Apéndice K) La empresa Amazon.com, Inc., en el año 2022, presentó un EBT negativo, lo que anuló su capacidad de cobertura interna, lo que propicia un endeudamiento elevado que dejó vulnerable a la empresa con un índice de riesgo elevado. No obstante, en el año 2023 la situación dio un giro radical gracias a las estrategias de expansión y optimización de costos, obteniendo un ratio de 174,85 veces, estableciendo un margen de seguridad amplia. Esta solidez se consolidó en 2024, año en que la empresa mantuvo una cobertura robusta y una reducción del apalancamiento, garantizando una capacidad holgada para cumplir sus obligaciones financieras sin comprometer su flujo de caja. (Tabla 22)

Análisis de los resultados

Con base en el diagnóstico financiero realizado a la empresa Amazon.com, Inc., se redactará una discusión de los resultados del trabajo, haciendo énfasis en sus implicaciones para la toma de decisiones de inversión y financiación.

El desempeño financiero de Amazon.com, Inc., durante el periodo 2022-2024 revela un proceso de reestructuración operativa y resiliencia estratégica, todo esto como consecuencia de la pérdida neta de \$2.722 millones registrada en 2022. Esta transición de una fase de expansión masiva posterior a la pandemia a una de optimización de activos tiene implicaciones profundas para los gestores de capital y accionistas.

Implicaciones para la Toma de Decisiones de Inversión

Recuperación del Valor y Rentabilidad (ROE)

El incremento exponencial de la utilidad neta (1.117,74% en 2023) y la mejora del ROE del 1,1% al 8,5% en dos años demuestran que la empresa ha recuperado su capacidad de generar valor para los accionistas. Esto corrobora que la pérdida de 2022 fue coyuntural y no estructural.

Pivotaje hacia Segmentos de Alto Margen

La decisión de priorizar el gasto de capital en Amazon.com, Inc., Web Services (AWS) y publicidad digital es crítica. Dado que estos segmentos poseen márgenes significativamente superiores al e-commerce minorista, la inversión futura debe evaluarse bajo la lente del aporte de AWS a las utilidades operativas totales.

Eficiencia en el Uso de Activos

Aunque la rotación de activos se mantiene estable por encima de 1, la ligera disminución sugiere que el crecimiento de los activos ha superado al de las ventas en el corto plazo. La

inversión debe enfocarse ahora en la regionalización de la red logística, lo que permitirá reducir el costo por unidad servida y maximizar el apalancamiento operativo.

Implicaciones para la Toma de Decisiones de Financiación

Modelo de Autofinanciación mediante Capital de Trabajo

Amazon.com, Inc., mantiene una ventaja competitiva estructural mediante un ciclo de efectivo negativo. Al cobrar a sus clientes aproximadamente 36 días antes de pagar a sus proveedores (en 2024), la compañía utiliza los recursos de terceros como una fuente de financiación sin costo financiero. Esta dinámica reduce la necesidad de acudir a mercados de deuda externos para el capital de trabajo diario.

Fortaleza de la Estructura de Capital

La relación Deuda/Patrimonio de 1,19 es considerada manejable para una corporación intensiva en capital. Además, el hecho de que el patrimonio esté compuesto mayoritariamente por ganancias retenidas (\$172 millones en 2024) indica una dependencia decreciente del financiamiento externo oneroso, lo que otorga estabilidad a largo plazo.

Capacidad de Servicio de la Deuda.

La mejora en la cobertura de intereses, pasando de 5,2 veces en 2022 a 28,5 veces en 2024, elimina prácticamente el riesgo de default y posiciona a la empresa Amazon.com, Inc., con un perfil crediticio sólido para futuras emisiones de deuda dado el caso de requiriera financiar adquisiciones estratégicas.

Conclusión Estratégica

La gestión financiera posterior al año 2022 ha logrado equilibrar el "Triángulo de la Eficiencia Operativa"; restauración del margen operativo, disciplina en el CapEx para liberar Flujo de Caja Libre (que pasó de ser negativo en \$11.605M a positivo en \$12.189M) y

apalancamiento de segmentos de alta rentabilidad. Para la alta gerencia, la decisión clave a futuro es mantener la disciplina de costos en la logística de última milla mientras se protege el liderazgo tecnológico en IA generativa a través de AWS para asegurar un crecimiento sostenible del valor económico agregado (EVA).

Reseña del crecimiento financiero de Amazon.com, Inc.,

Amazon.com, Inc., ha experimentado un crecimiento financiero extraordinario desde su fundación en 1994. Su estrategia caracterizada por la expansión, reinversión constante y creación de valor en el largo plazo. Este enfoque de modelo financiero explica gran parte de su evolución hasta convertirse en una de las mayores organizaciones del mundo.

En sus primeros años, mostró un crecimiento acelerado de sus ingresos, pero estos resultados financieros fueron bajos o negativos, esto por su estrategia de crecimiento, en inversión de tecnología, logística y mercadeo para lograr expandirse, priorizando en el incremento del volumen de ventas y la participación en el mercado, financiándose principalmente mediante el capital aportado por los inversionistas y posteriormente por su salida a bolsa en 1997.

En la década de los años 2000 y 2010 la empresa consolidó su crecimiento financiero mediante la diversificación de sus fuentes de ingresos, creando Amazon.com, Inc., Web Services (AWS). sosteniendo la estrategia de expansión en activos sin comprometer su solvencia.

El crecimiento de la empresa ha estado acompañado por una evolución hacia el uso eficiente del capital, mayor eficiencia operativa y rentabilidad del capital invertido. Gestionando de forma prudente el apalancamiento financiero, adoptando una estrategia de optimización de costos, fortaleciendo su capacidad de autofinanciamiento, mejorando su calidad financiera, con menor riesgo y mayor sostenibilidad, ha pasado de un modelo de crecimiento intensivo y riesgoso a uno más equilibrado, sólido y orientado al largo plazo.

Conformación de la sociedad e inicio de la actividad económica

Amazon.com, Inc., se constituyó como una sociedad con una visión estratégica orientada al aprovechamiento de las tecnologías digitales para transformar los modelos tradicionales de

comercialización. Desde su creación, la empresa estableció una estructura organizacional y financiera que permitió el inicio ordenado de su actividad económica, enfocándose inicialmente en el comercio electrónico como principal fuente de ingresos.

En sus primeras etapas, Amazon.com, Inc., definió procesos administrativos, contables y operativos que facilitaron el control de sus operaciones y el uso eficiente de los recursos disponibles. La empresa adoptó un modelo de negocio escalable, lo que le permitió adaptarse rápidamente a las condiciones del mercado y responder de manera efectiva a las necesidades de los consumidores. Este enfoque inicial fue clave para garantizar la continuidad operativa, la formalización de sus actividades económicas y el cumplimiento de las obligaciones legales y financieras propias de una organización en crecimiento.

El inicio de la actividad económica de Amazon.com, Inc., estuvo acompañado de una estrategia clara de reinversión de utilidades, priorizando el crecimiento sobre la rentabilidad inmediata. Esta decisión permitió fortalecer su infraestructura tecnológica, ampliar su base de clientes y consolidar su presencia en el mercado, sentando las bases para su posterior expansión internacional y diversificación de líneas de negocio.

Entrada de nuevos aportantes de capital y crecimiento de sus operaciones

La entrada de nuevos aportantes de capital representó un elemento fundamental para el crecimiento y consolidación de Amazon.com, Inc. La participación de inversionistas permitió incrementar la disponibilidad de recursos financieros, los cuales fueron destinados a la expansión de su capacidad operativa, el desarrollo de plataformas tecnológicas avanzadas y la optimización de su red logística a nivel global.

Estos aportes de capital facilitaron la implementación de estrategias de crecimiento agresivas, orientadas a la innovación, la automatización de procesos y la diversificación de

productos y servicios. Gracias a ello, Amazon.com, Inc., pudo ampliar su alcance a nuevos mercados, fortalecer unidades de negocio estratégicas como Amazon.com, Inc., Web Services (AWS) y mejorar su competitividad frente a otros actores del sector tecnológico y de comercio electrónico.

El crecimiento de las operaciones estuvo acompañado de una gestión financiera responsable, enfocada en mantener un equilibrio entre inversión, endeudamiento y generación de flujo de caja. La empresa logró aprovechar el respaldo financiero para sostener su expansión sin comprometer su estabilidad económica, consolidando una estructura sólida que le permitió enfrentar entornos macroeconómicos adversos y sostener su liderazgo en el mercado global.

Primera salida en Bolsa

¿Cómo se llevó a cabo el proceso?

Para que una empresa cotice en bolsa se deben cumplir con ciertas condiciones formales y económicas.

La empresa debe ser una sociedad anónima inscrita en el Registro de Valores.

Realizar una petición formal de admisión ante la sociedades rectoras de las bolsas de valores en las que tiene interés de participar.

Superar el proceso de análisis y verificación por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Entregar los documentos que acrediten la empresa, como son los estatutos, acuerdo sociales de emisión, auditoría de cuenta y el informe sobre la operación.

Debe contar con un capital mínimo de 1.200.000 euros.

Es obligatorio que el capital esté repartido entre al menos 100 accionistas y ninguno de ellos supere el 25% del capital social

Los beneficios de los dos últimos años deben permitir repartir un dividendo del 6% respecto del capital sufragado.

Amazon.com cumpliendo con los requerimientos anteriores fue aprobada y registrada públicamente para la venta y compra de acciones la National Association of Securities Dealers Automated Quotation (NASDAQ), mercado de valores automatizado de los Estados Unidos, con el símbolo AMZN, la fecha fue el 15 de mayo de 1997, con un precio inicial de U\$18 por acción y se emitieron 3 millones de acciones, con lo que logró recaudar 54 millones de dólares. Actualmente el valor de la acción está U\$232,38

¿Qué condiciones la motivaron a convertirse en una corporación?

Las principales motivaciones que llevaron a la transición de Amazon.com, Inc., hacia una estructura de corporación pública en 1997 no solo fue un movimiento financiero sino una decisión estratégica en primera medida la necesidad de capital, requería de una inyección masiva de capital para extender su modelo inicial de librería digital y ejecutar una estrategia de expansión diversificando sus productos e inventarios, crecer y expandir las operaciones, ampliar los centros de distribución y desarrollar tecnologías como algoritmos de recomendación y plataformas de servicios.

El reconocimiento de marca, la salida a bolsa funcionó como un mecanismo de validación, fortaleció su imagen y confianza en el mercado, generando credibilidad ante mercados escépticos y le otorgó legitimidad frente a los proveedores y clientes, proyectando una imagen de solvencia y estabilidad.

Y por último la liquidez, estableciendo una estructura de liquidez eficiente, ya que obtuvo recursos para realizar su estrategia de expansión ofreciendo retorno a los primeros inversores bajo un esquema de compensación.

¿Cuáles fueron las restricciones o inconvenientes a los que se enfrentó en el proceso?

La consolidación de Amazon.com, Inc., como una de las empresas más influyentes del comercio electrónico global suele presentarse como un caso ejemplar de éxito empresarial. Sin embargo, esta narrativa tiende a invisibilizar los profundos obstáculos que la compañía enfrentó durante sus primeros años. Lejos de tratarse de un crecimiento lineal, el proceso de consolidación de Amazon.com, Inc., estuvo marcado por restricciones legales, financieras, logísticas y culturales que pusieron en entredicho su viabilidad. Amazon.com, Inc., logró consolidarse no por la ausencia de dificultades, sino por su capacidad de enfrentar el escepticismo del mercado, superar limitaciones estructurales y sostener una visión estratégica de largo plazo.

Desde sus inicios en 1995, Amazon.com, Inc., operó en un entorno caracterizado por el escepticismo hacia el comercio electrónico. La desconfianza de los consumidores frente a las compras en línea, el uso de tarjetas de crédito en internet y la entrega de productos a domicilio representaron una barrera estructural para su crecimiento. A diferencia del comercio tradicional, Amazon.com, Inc., debía invertir no solo en infraestructura tecnológica y logística, sino también en educar al consumidor y generar confianza en un canal de venta aún incipiente. Esta limitación inicial ralentizó la adopción del modelo y obligó a la empresa a asumir costos elevados sin retornos inmediatos.

Para llegar a ser lo que es hoy, Amazon.com, Inc., tuvo que superar algunas barreras en sus inicios.

Conflictos Legales con Gigantes Establecidos

En sus primeros años, Amazon.com, Inc., enfrentó la resistencia agresiva del comercio tradicional, que utilizó los tribunales para frenar su avance; Barnes & Noble demandó a Amazon.com, Inc., por publicidad engañosa al autodenominarse “la librería más grande del

mundo”, argumentando que una empresa sin tiendas físicas no podía ostentar tal título; Walmart, inició litigios alegando que Amazon.com, Inc., había contratado a exempleados para obtener secretos comerciales sobre sus sistemas logísticos. Aunque se resolvieron extrajudicialmente, estos conflictos buscaron minar la legitimidad y credibilidad de un modelo de negocio que apenas comenzaba a ganar terreno.

El Escepticismo del Mercado y el Desafío Financiero

Durante años, la empresa operó bajo un modelo de pérdidas sostenidas, priorizando el crecimiento acelerado y la reinversión en infraestructura sobre la rentabilidad inmediata, la desconfianza de los inversores en cuanto los analistas y periodistas cuestionaron constantemente la viabilidad del modelo de Jeff Bezos, dificultó el acceso a financiamiento barato y aumentó la presión del mercado bursátil, por lo que tuvo que implementar una estrategia de precios para ganar cuota de mercado, Amazon.com, Inc., mantuvo precios extremadamente bajos, operando con márgenes de ganancia mínimos frente a competidores con estructuras financieras mucho más sólidas.

Complejidad Operativa y la "Tienda de Todo"

En 1998, la diversificación de productos (pasando de libros a múltiples categorías) incrementó exponencialmente la complejidad logística como la gestión de Inventario, para poder almacenar y distribuir una variedad infinita de artículos resultó ser una tarea costosa y difícil de coordinar y la presión sobre la Mano de Obra dado que el crecimiento desmedido de la demanda obligó a la empresa a implementar turnos nocturnos agotadores y contrataciones masivas de personal temporal para evitar el colapso operativo.

Barreras Tecnológicas y Culturales

Amazon.com, Inc., tuvo que construir, desde cero, tanto la tecnología como la confianza del usuario; una infraestructura escalable al desarrollar una plataforma capaz de procesar miles de transacciones simultáneas sin caídas del sistema fue un desafío de ingeniería sin precedentes y el cambio de hábitos del consumidor; en los años 90, la mayor restricción era el miedo del consumidor a las compras en línea y al uso de tarjetas de crédito en internet. Amazon.com, Inc., debió invertir grandes recursos en educar al mercado y garantizar la seguridad de sus procesos.

El Impacto de la Burbuja "Dot-com" (2000-2001)

El obstáculo más crítico fue el colapso de las empresas tecnológicas a principios del milenio. Las acciones de Amazon.com, Inc., se desplomaron cerca de un 95%, pasando de USD 113 a USD 5.51. Mientras muchas empresas desaparecieron, Amazon.com, Inc., sobrevivió gracias a una estricta disciplina financiera y a un enfoque obsesivo en la eficiencia operativa, lo que finalmente demostró la resiliencia de su modelo.

Con el paso del tiempo, nuevas restricciones emergieron a partir de su propia posición de dominio. Investigaciones y debates regulatorios, especialmente en Europa, han señalado prácticas como el uso intensivo de datos de terceros, la preferencia del sistema Buy Box y posibles conductas anticompetitivas. Aunque estos desafíos corresponden a una etapa posterior, evidencian que el proceso de consolidación de Amazon.com, Inc., ha estado permanentemente acompañado de tensiones legales y regulatorias.

Amazon.com, Inc., superó obstáculos críticos, como la desconfianza de los inversores y fuertes crisis financieras. La clave de su éxito fue aprender de estos problemas e invertir estratégicamente a futuro. Al final, estos desafíos no detuvieron a la empresa, sino que sirvieron para construir los pilares de su liderazgo actual en el comercio y la tecnología.

Estructura financiera actual, frente a la configuración entre deuda y capital de los primeros años de vida de la empresa

Evolución de Amazon.com, Inc., en tres etapas

Etapas de Riesgo Extremo (1997-2003)

Capitalización basada en la fe del inversor y deuda de supervivencia. Para entender la magnitud de lo que es Amazon.com, Inc., hoy, hay que mirar hacia atrás, a esa "Etapas de Riesgo Extremo". Como se dice en el argot financiero colombiano, en esos años la empresa estuvo "colgando de un hilo" más de una vez. Fue una época de apuestas a todo o nada.

Los tres pilares financieros que marcaron ese periodo de supervivencia.

La Estrategia "Get Big Fast" (Crecer a toda costa). En lugar de buscar utilidades inmediatas, Jeff Bezos convenció a los inversionistas de que la prioridad era la cuota de mercado. Financiamiento por "Fe"; los inversionistas no inyectaban plata basándose en los balances (que estaban en rojo), sino en la visión de dominio futuro y la quema de caja (Burn Rate); Amazon.com, Inc., gastaba efectivo a una velocidad alarmante para construir infraestructura y captar clientes. En ese entonces, el mercado valoraba el crecimiento de usuarios por encima de la rentabilidad.

El "Salvavidas" de los Bonos Convertibles (2000). Este es quizás el hito más crítico de su historia. Justo un mes antes de que la burbuja puntocom estallara en marzo de 2000, Amazon.com, Inc., logró emitir \$672 millones de dólares en bonos convertibles en el mercado europeo. Se conoce como la Jugada maestra, de no haber conseguido ese capital en ese momento exacto, la empresa probablemente se habría quedado sin liquidez antes de terminar el año. Dichos bonos con tasas de interés altas que reflejaban el enorme riesgo de quiebra de la compañía en ese entonces. El abismo financiero, indicadores de la época. (Tabla 23)

El Giro hacia la Austeridad y el Primer Beneficio (2001-2002). Tras el estallido de la burbuja, el mercado dejó de "creer" y empezó a exigir resultados. Amazon.com, Inc., empezó a apretarse el cinturón, cerraron centros de distribución y despidieron al 15% de su nómina. En el cuarto trimestre de 2001, Amazon.com, Inc., reportó su primera utilidad neta (\$5 millones de dólares). Fue una señal simbólica para decirle al mundo que el modelo si funciona y no quebrarían. Esta etapa fue una "limpieza de fuego". Mientras la mayoría de las empresas de internet desaparecieron porque no supieron pasar de la fe a la eficiencia, Amazon.com, Inc., utilizó su deuda de supervivencia para comprar el tiempo necesario y alcanzar su punto de equilibrio. Lo que empezó como una estructura financiada por el optimismo desmedido de los años 90, terminó convirtiéndose en una estructura de eficiencia operativa forzada por la crisis. Superar la crisis fortaleció financieramente a Amazon.com, Inc., y lo convirtió en el gigante que es hoy.

Etapas de Reinversión Agresiva (2004-2020)

Uso de los beneficios operativos para autofinanciar el crecimiento, manteniendo una deuda moderada. Para muchos analistas, esta etapa la consideran como el "milagro financiero" de Amazon.com, Inc. Fue el periodo donde Jeff Bezos demostró que una empresa podía ser inmensamente valiosa sin reportar beneficios netos significativos, centrando toda su estructura en el flujo de caja libre.

Los aspectos más relevantes que definieron su estructura financiera en estos años.

La Obsesión por el Free Cash Flow vs. Beneficio Neto. Mientras que la mayoría de las empresas de Wall Street eran juzgadas por sus beneficios por acción (EPS), Amazon.com, Inc.,

convenció a los inversores de mirar el Flujo de Caja Libre. La cual consistía en reinvertir casi cada dólar que ganaba en infraestructura (centros de distribución, tecnología y servidores).

Contablemente, el beneficio neto era cercano a cero o incluso negativo, pero la empresa tenía miles de millones en efectivo real para seguir expandiéndose sin necesidad de pedir préstamos bancarios constantes.

El "Ciclo de Conversión de Efectivo" Negativo. Considerado como el pilar técnico más brillante de su estructura. Amazon.com, Inc., logró cobrar a sus clientes en el momento de la compra, pero pagaba a sus proveedores 60 o 90 días después. Esto significa que Amazon.com, Inc., operaba con el dinero de sus proveedores. Tenía una "caja registradora" que siempre estaba llena de efectivo que aún no le pertenecía legalmente, pero que podía usar para financiar su crecimiento diario. Básicamente, era un préstamo a corto plazo, sin intereses y perpetuo, financiamiento barato y sin riesgos.

El Nacimiento y Auge de AWS (2006). Amazon.com, Inc., Web Services cambió la estructura de capital de la empresa de forma radical. De comercio minorista a tecnológica: AWS pasó de ser un experimento a ser el motor de rentabilidad. Aunque el negocio de ventas al por menor (E-commerce) tiene márgenes estrechos (1-3%), AWS ofrecía márgenes operativos amplios (superiores al 30%). Los beneficios de AWS financiaban las pérdidas o la expansión del negocio minorista, permitiendo a Amazon.com, Inc., bajar precios y destruir a la competencia sin poner en riesgo la solvencia del grupo.

Amazon.com, Inc., Prime. El modelo de "Ingresos Diferidos". Prime, lanzado en 2005, no solo fue una estrategia de fidelización, sino una herramienta financiera. Permitió tener una liquidez inmediata, millones de clientes pagando una suscripción anual por adelantado crearon

una fuente de ingresos predecible y masiva al inicio de cada ciclo, mejorando aún más la posición de liquidez de la empresa sin aumentar la deuda.

Gestión de Deuda Moderada y Estratégica. A diferencia de los años 90, en este periodo Amazon.com, Inc., utilizó la deuda de forma muy selectiva. A medida que sus activos crecían, su calificación mejoraba, permitiéndole emitir bonos a tasas muy bajas cercanas al 1% o 2%.

Solo se apalancaba para grandes inversiones, como la adquisición de Whole Foods en 2017 (\$13,700 millones), la cual se financió principalmente con deuda aprovechando su excelente salud financiera. (Tabla 24)

Durante estos 16 años, Amazon.com, Inc., construyó su modelo de flywheel de marketing, cuyo crecimiento generaba efectivo, el efectivo se reinvertía en infraestructura, y la infraestructura generaba más eficiencia y más crecimiento. Fue la transición de una startup arriesgada a una máquina de reinversión perpetua.

Etapas Actuales El Poder del "Volante Financiero"

Hoy, Amazon.com, Inc., es una máquina de generación de efectivo. Al cierre de 2025 y entrando en 2026, su estructura se define por la autonomía financiera. Apalancamiento Estratégico, a diferencia de sus inicios, hoy Amazon.com, Inc., emite deuda no por necesidad, sino por estrategia (aprovechando beneficios fiscales y tasas bajas para grandes corporaciones). Su ratio Deuda/Capital ha bajado significativamente desde el pico de 2022 (cuando invirtió masivamente tras la pandemia). Dominio de AWS y Publicidad: Estas unidades de alto margen proporcionan el flujo de caja necesario para financiar inversiones masivas en Inteligencia Artificial (estimadas en más de \$100 mil millones para 2025-2026) sin comprometer la estabilidad del balance. Recompra de Acciones y Dividendos (Expectativa): Con un patrimonio

neto que supera los \$360 mil millones, la empresa ha pasado de "pedir dinero" a evaluar cómo devolver valor de manera más eficiente a sus accionistas.

Aspectos más importantes desde pandemia.

Etapas de Madurez y Dominio de IA (2021 en adelante). Una estructura sólida de grado de inversión, donde el capital contable domina el balance y la deuda se utiliza como una herramienta de optimización fiscal para proyectos de infraestructura global. Esta etapa representa la consolidación de Amazon.com, Inc., no solo como una tienda o una nube, sino como la infraestructura base de la economía digital y física. En estos años, la empresa dejó atrás la reinversión "a ciegas" para enfocarse en la eficiencia extrema impulsada por la Inteligencia Artificial (IA).

Los pilares financieros y operativos de este periodo (2021-2026)

Inversión Masiva en Infraestructura de IA (CapEx de Nueva Generación). A partir de 2023 Amazon.com, Inc., redefinió su gasto de capital, para no depender de terceros y optimizar costos, Amazon.com, Inc., escaló la producción de sus propios chips (Trainium y Inferentia). Esto redujo su WACC operativo, ya que disminuyó el costo de cómputo para sus modelos de IA. La inversión se movió de "bodegas para paquetes" a "bodegas para datos", destinando más de \$100.000 millones a nivel global para soportar la IA Generativa.

De la Logística Tradicional a la Logística Predictiva. La estructura de costos de Amazon.com, Inc., Retail cambió drásticamente gracias a la IA. Amazon.com, Inc., fragmentó su red logística en regiones autónomas. La IA predice qué va a comprar un cliente en Medellín o Bogotá antes de que lo haga, colocando el producto en la bodega más cercana. Esto redujo el "costo por entrega" en niveles de doble dígito, permitiendo que el margen operativo del negocio minorista finalmente fuera consistente y positivo.

Monetización de la IA como Servicio (AWS 2.0). AWS dejó de vender solo almacenamiento para vender inteligencia. Al lanzar plataformas para que otras empresas construyan su propia IA, Amazon.com, Inc., aseguró un flujo de ingresos recurrente de alta rentabilidad, una parte significativa del flujo de caja ya no proviene de vender productos, sino de las "rentas tecnológicas" que pagan otras empresas por usar sus modelos de lenguaje (LLMs).

Disciplina de Capital y Recompras (Buybacks). A diferencia de la etapa anterior (2004-2020), donde la empresa rara vez devolvía dinero a los accionistas, ahora con un flujo de caja libre más estable, Amazon.com, Inc., comenzó a utilizar sus excedentes para recomprar acciones de forma estratégica, optimizando el valor para el inversionista.

También ha mantenido una deuda moderada, utilizada principalmente para financiar proyectos de energía limpia (parques solares y eólicos) necesarios para alimentar sus centros de datos de IA.

Actualmente, Amazon.com, Inc., es una empresa "blindada". La IA no es un añadido, sino el sistema operativo que permite que sus márgenes crezcan incluso en entornos de inflación, convirtiendo la complejidad logística en una ventaja financiera imbatible.

Amazon.com, Inc., ha logrado lo que pocas empresas; pasar de un modelo de "quema de efectivo" a uno donde su propio ecosistema genera el capital para su expansión, reduciendo drásticamente su dependencia de los mercados financieros externos en comparación con su primera década. (Tabla 25)

¿Quiénes son los principales accionistas de la empresa?

Amazon.com, Inc., es una empresa pública, lo que significa que es una propiedad dividida entre muchas personas y entidades que obtienen acciones en el mercado. Entre sus accionistas más sobresalientes se encuentran:

Jeff Bezos, fundador y principal accionista individual.

Accionistas institucionales

The Vanguard Group.

Black Rock INC

State Street Corporation.

Fidelity Investments.

Geode capital management.

Ninguno de los accionistas individuales tiene una mayoría de más del 50%. Esta empresa está diversificada entre Bezos y las instituciones financieras.

¿Cuál es su actividad?

Amazon.com, Inc., es una de las compañías más grandes y variables del mundo, con varias áreas principales de negocio.

Comercio en línea, tiene una plataforma central de Amazon.com, Inc., donde vende distintos productos y facilita la venta de terceros en línea.

Amazon.com, Inc., web Services, este es el servicio en la nube y uno de los servicios más rentables, facilitando la infraestructura digital a empresas, gobiernos y desarrolladores.

Entretenimiento y suscripciones, servicios como Amazon.com, Inc., Prime Video, Amazon.com, Inc., Music y beneficios relacionados con la suscripción de Prime.

Logística y tecnología, todas las redes mundiales de centros de distribución, entregas de Amazon.com, Inc., y tecnología de automatización.

Otras áreas, como son la inteligencia artificial, dispositivos electrónicos como ECHO Y ALEXA y publicidad digital.

¿Cómo está configurada la estructura de la participación accionaria?

Accionistas institucionales: del 40 al 45%.

Jeff Bezos: 9%. (Mayor accionista individual)

Otros individuos y retail que son el resto del 40 al 50% de inversiones individuales, pequeños fondos empleados con acciones.

A pesar de que Jeff Bezos ya no es el CEO, tiene un rol bastante importante como el executive chairman, con influencia significativa sobre la junta Directiva.

Las decisiones importantes deben tener la aprobación de los accionistas.

Dado que grandes empresas como Vanguard y Black Rock representan una gran mayoría, las instituciones financieras tienen peso significativo en la gobernanza corporativa.

Expectativas de Generación de Beneficios

Para este análisis, se tendrá en cuenta el ratio de Precio a Ganancia (PER) y el Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG). A continuación, se presenta el análisis financiero actualizado de Amazon.com, Inc., con datos de mercado al 23 de enero de 2026. Este análisis evalúa si el precio actual está justificado por la capacidad de la empresa para generar beneficios futuros, utilizando métricas de valoración dinámica. (Tabla 26)

Ratio Precio a Ganancia (PER)

El PER actual de 33.81 es fundamentalmente distinto al de años anteriores. Históricamente, Amazon.com, Inc., cotizaba con múltiplos superiores a 80 o incluso 100 debido a que reinvertía casi todo su flujo operativo, dejando beneficios netos mínimos. Un PER de 33.8 indica que el mercado está valorando a Amazon.com, Inc., como una empresa de crecimiento maduro. La empresa se ha logrado convertir en una máquina de utilidad neta, reduciendo el componente especulativo del precio.

Ratio PEG (Precio/Beneficio a crecimiento)

Para una tecnológica, el P/E no cuenta la historia completa sin el crecimiento. El PEG ajusta el múltiplo P/E dividiéndolo por la tasa de crecimiento esperada de las ganancias. Un PEG inferior a 1.0 se considera una buena oferta, mientras que valores entre 1.0 - 1.5 se consideran "valoración justa" para empresas líderes. Con un PEG de 1.38, Amazon.com, Inc., no está "barata", pero su cotización de \$239.41 está sólidamente respaldada por la expansión de márgenes en AWS y el negocio de publicidad, que son segmentos de alta rentabilidad que crecen más rápido que su tienda minorista.

Perspectiva del Profesional Financiero

Desde una óptica de gestión de activos, las expectativas de beneficios de Amazon.com, Inc., para 2026 descansan sobre tres pilares estratégicos.

Apalancamiento Operativo en AWS

El mercado espera que la inversión masiva en infraestructura de Inteligencia Artificial de 2024-2025 comience a generar rendimientos marginales crecientes. Al ser un negocio de costos fijos altos, cada nuevo cliente de IA aporta casi directamente a la última línea del balance.

Eficiencia Logística Post-Crisis

Tras las pérdidas de 2022, Amazon.com, Inc., rediseñó su red de distribución. El mercado está pagando hoy por una empresa que ha demostrado que puede mantener márgenes operativos positivos incluso en el sector minorista, tradicionalmente de bajo margen.

Monetización de Datos (Publicidad)

La publicidad digital en la plataforma sigue siendo el "arma secreta". Con márgenes estimados superiores al 60%, este segmento actúa como un subsidio interno que permite a la empresa ser agresiva en precios mientras el beneficio por acción sigue subiendo.

La cotización actual de \$239.41 USD refleja un voto de confianza en la sostenibilidad del beneficio. A diferencia de 2022, donde la incertidumbre sobre la rentabilidad castigó la acción, el diagnóstico financiero actual muestra una empresa con una estructura de capital optimizada y múltiplos de valoración que, aunque exigentes, son coherentes con su dominancia en sectores de alto crecimiento.

Análisis de la política de dividendos que ha adoptado la empresa en los últimos cinco (5) años y las implicaciones que ha tenido dicha política en la cotización de la acción en los

mercados financieros. Se sugiere complementar este análisis con indicadores, como la rentabilidad por dividendo (Dividend yield).

Durante el periodo analizado (2021-2025 y lo que va de 2026), la política de Amazon.com, Inc., ha sido cero dividendos. (Tabla 27)

Mientras Amazon.com, Inc., pueda demostrar que invirtiendo ese capital en centros de datos para IA o en su red logística genera un retorno superior al costo de capital, el accionista prefiere la apreciación del precio de la acción (ganancia de capital) sobre el dividendo, que además suele tener una carga fiscal superior.

Amazon.com, Inc., ha utilizado la recompra de acciones como mecanismo para devolver valor. En 2022, la junta autorizó un programa de \$10,000 USD millones. Al recomprar acciones, así redujo el número de títulos en circulación, aumentando automáticamente el Beneficio por Acción, lo que suele empujar al alza la cotización sin necesidad de repartir efectivo.

La ausencia de dividendos ha moldeado el perfil del inversor de Amazon.com, Inc., y el comportamiento de su acción.

Perfil de Inversor de "Crecimiento" (Growth)

Amazon.com, Inc., atrae a inversores que buscan multiplicar su capital, no vivir de rentas. Esto genera una cotización más sensible a las novedades sobre AWS y márgenes operativos que a las tasas de interés (que suelen afectar más a las acciones de dividendos).

Volatilidad vs. Estabilidad

Las empresas que pagan dividendos suelen tener un "suelo" en su cotización (el rendimiento por dividendo atrae compradores cuando el precio cae). Amazon.com, Inc., carece de este suelo técnico, lo que la hace más volátil en periodos de incertidumbre, como se vio en la caída de 2022.

Eficiencia Fiscal

Para los grandes fondos de inversión, la política de cero dividendos es eficiente. El valor de la empresa crece internamente y el inversor solo paga impuestos cuando decide vender sus acciones, permitiendo que el interés compuesto trabaje sin interrupciones fiscales anuales.

Por último, analizaremos cómo la exposición de Amazon.com, Inc.,.co a los mercados financieros globales, independiente de su control interno, influye en gran parte de su volatilidad y rentabilidad; ya que tiene presencia en más de 20 países y una gran infraestructura logística masiva, Amazon.com, Inc., opera en el centro de una red de riesgos macroeconómicos.

A continuación, se identifican las variables críticas, las herramientas actuales de la empresa y las alternativas estratégicas para fortalecer su solidez financiera.

Entorno Internacional

Amazon.com, Inc., es extremadamente sensible a tres variables externas que pueden erosionar sus márgenes si no se gestionan adecuadamente

Mercado de Divisas (Riesgo Cambiario)

Dado que Amazon.com, Inc., genera aproximadamente el **30-35%** de sus ingresos en mercados internacionales (como la Eurozona, Reino Unido y Japón), pero reporta sus estados financieros en **USD**, las fluctuaciones del dólar son críticas. Un dólar fuerte (como se ha visto en periodos de 2023-2025) reduce el valor de las ventas extranjeras al convertirlas a USD, impactando negativamente el Margen Neto.

Mercado de Commodities (Energía y Materias Primas)

Amazon.com, Inc., es uno de los mayores consumidores mundiales de energía y combustible. El precio del petróleo y el diésel impactan directamente los costos de la "última milla" de su flota logística. Los centros de datos de AWS consumen cantidades industriales de energía; variaciones en los mercados energéticos globales elevan los costos operativos de la nube. Las fluctuaciones en el precio de la celulosa afectan los costos de embalaje masivo.

Tasas de Interés Internacionales

Con una deuda financiera significativa para financiar centros de datos y almacenes, las decisiones de la Reserva Federal (FED) y otros bancos centrales afectan su gasto financiero. Un entorno de tasas altas incrementa el costo de refinanciación de sus bonos corporativos.

Instrumentos de Cobertura Actuales de Amazon.com, Inc.,

Amazon.com, Inc., utiliza una combinación de cobertura financiera (derivados) y cobertura operativa para mitigar estos riesgos. Según sus reportes regulatorios (10-K), sus principales instrumentos son contratos forward, divisas swaps entre otros. (Tabla 28)

Alternativas y Recomendaciones en el Mercado Financiero

Aunque Amazon.com, Inc., es sofisticada, el entorno volátil hacia 2026 sugiere la exploración de instrumentos adicionales

Swaps de Commodities de Energía

Implementar Commodity Swaps para fijar el costo de la electricidad de AWS y del combustible para transporte a 12-24 meses. Esto blindaría el Margen Operativo contra choques geopolíticos en el mercado del petróleo.

Coberturas de Inflación (TIPS / Inflación Swaps)

Dada su estructura de costos masiva en logística y mano de obra, Amazon.com, Inc., podría considerar Inflation Swaps para protegerse contra el aumento de los costos operativos en mercados emergentes donde la inflación es más volátil que en EE. UU.

Derivados de Crédito (CDS) para Proveedores

Para fortalecer su cadena de suministro (especialmente después de la crisis logística de 2022), Amazon.com, Inc., podría ofrecer o utilizar estructuras de Financiamiento de Cadena de Suministro (Supply Chain Finance) más avanzadas para garantizar que sus proveedores críticos tengan liquidez, reduciendo el riesgo de ruptura de stock por quiebras externas.

La gestión de riesgos de Amazon.com, Inc., ha evolucionado de ser reactiva a ser un pilar de su eficiencia operativa. El uso exitoso de instrumentos como los *forwards* y la estrategia de *natural hedging* es lo que ha permitido que, a pesar de las pérdidas de 2022, la empresa recupere la confianza de los mercados en 2024-2026.

Simular el impacto directo de un incremento repentino del 10% en el precio del petróleo sobre las métricas de rentabilidad y valoración, asumiendo que Amazon.com, Inc., no aplicara instrumentos de cobertura. Se asume que el combustible representa aproximadamente el 10% del

total de los costos de logística y transporte de Amazon.com, Inc., y que este incremento se traslada directamente al costo operativo sin ser absorbido por el cliente en el corto plazo.

(Tabla 29)

Análisis del Impacto Financiero

Erosión del Margen Operativo

Un incremento del 10% en el petróleo no parece masivo, pero para una empresa que mueve miles de millones de paquetes, se traduce en un aumento de \$1.8 mil millones en gastos operativos anuales. Esto genera una contracción de 25 puntos básicos (0.25%) en el margen operativo. En el competitivo mundo del *retail*, donde los márgenes son ajustados, esta caída es significativa.

Impacto en el EPS y Valoración

La utilidad por acción (\$EPS\$) caería aproximadamente \$0.17. Aplicando el múltiplo actual de mercado (P/E de ~35x), el valor intrínseco de la acción recibe un impacto negativo de casi \$6.00.

Sin coberturas, la acción de Amazon.com, Inc., se vuelve un "proxy" (un sustituto) del precio del petróleo, si el crudo sube, la acción baja automáticamente por el miedo a la compresión de márgenes.

El Riesgo de la "Última Milla"

A diferencia de AWS (nube), que depende de la electricidad (muchas veces de fuentes renovables con contratos de precio fijo), el segmento de E-commerce es el más vulnerable. El incremento del diésel y la gasolina afecta la rentabilidad de los socios de entrega y la flota propia de aviones (Amazon.com, Inc., Air), donde el combustible es el mayor gasto variable.

Alternativas de Gestión Estratégica (Más allá de los Derivados)

Para mitigar este impacto de \$5.95 en el precio de la acción sin recurrir únicamente a *swaps* financieros, Amazon.com, Inc., tiene tres palancas.

Electrificación de Flota (Rivian)

Acelerar la transición a vehículos eléctricos reduce la correlación directa entre el \$EPS\$ y el precio del petróleo.

Ajuste de Comisiones de Vendedor

Implementar un "Cargo por Combustible" temporal a los vendedores de terceros (*Fulfillment by Amazon.com, Inc.*), similar a lo que hacen FedEx o UPS.

Regionalización de Inventarios

Al colocar el producto físicamente más cerca del cliente, se reducen las millas recorridas y, por ende, la dependencia del combustible.

Conclusiones del Diagnóstico

El análisis de los estados financieros e indicadores para el desarrollo del diagnóstico financiero de Amazon.com, Inc., permitió identificar la situación económica y financiera de la empresa, así como su capacidad de generación de beneficios, evidenciando la importancia de estos análisis para la toma de decisiones empresariales.

El estudio del comportamiento bursátil de la acción permitió comprender cómo las expectativas del mercado, reflejadas en indicadores como el PER, el PEG y la política de dividendos, influyen directamente en la valoración de la empresa y en la percepción de los inversionistas.

El análisis de las variables de los mercados financieros internacionales, como las divisas y los commodities, permitió reconocer su impacto en los resultados de una empresa global, así como la relevancia de los instrumentos de cobertura financiera para la gestión de riesgos.

La transición de una mentalidad de "crecimiento a cualquier costo" hacia una de "eficiencia operativa" tras la pérdida de 2022 ha sido exitosa. La recuperación del Margen Operativo (de 2.4% a 10.7%) y del ROE (de -1.86% a 22.5%) demuestra que Amazon.com, Inc., no solo superó un bache financiero, sino que optimizó su estructura de costos mediante la regionalización logística y la disciplina de capital. El paso de un Flujo de Caja Libre (FCF) negativo en 2022 a uno fuertemente positivo en 2024 confirma la solidez financiera de la compañía. Esta recuperación permite a Amazon.com, Inc., autofinanciar su expansión en Inteligencia Artificial sin comprometer su solvencia, validando su capacidad de generar valor incluso en entornos macroeconómicos volátiles.

El análisis DuPont revela que, aunque el comercio minorista impulsa el volumen y la Rotación de Activos, son los segmentos de AWS y Publicidad los que aportan el Margen Neto

necesario para elevar el ROE. Esta simbiosis financiera es la verdadera barrera de entrada de Amazon.com, Inc., frente a competidores tradicionales como Walmart.

Finalmente, el desarrollo de este proyecto permitió comprender la importancia de realizar análisis financieros integrales y actualizados, los cuales contribuyen al crecimiento sostenible y a la competitividad de las empresas en un entorno económico globalizado.

Como futuros profesionales contables, este diagnóstico fortaleció el análisis crítico y la capacidad de relacionar la teoría con la práctica, son la base de la estrategia corporativa evidenciando que el diagnóstico financiero integral se consolida así como la herramienta indispensable para el Contador Público contemporáneo, permitiéndole evolucionar de un rol de reporte hacia uno de asesoría estratégica de alto impacto.

Recomendaciones

El desempeño financiero de Amazon.com, Inc., durante el periodo 2022-2024 revela un proceso de reestructuración operativa y resiliencia estratégica, todo esto como consecuencia de la pérdida neta de \$2.722 millones registrada en 2022. Esta transición de una fase de expansión masiva postpandemia a una de optimización de activos tiene implicaciones profundas para los gestores de capital y accionistas.

Optimización de la estructura de costos operativos y logísticos: Si bien Amazon.com, Inc., registra un crecimiento sostenido en ingresos, es imperativo robustecer los mecanismos de control de costos en las áreas de logística y distribución. El objetivo debe ser la expansión de los márgenes operacionales mediante economías de escala y eficiencia logística, sin comprometer la propuesta de valor al cliente.

Fortalecimiento del análisis de rentabilidad segmentada: Se recomienda profundizar en la evaluación financiera independiente de cada unidad de negocio (E-commerce, AWS, Publicidad y Suscripciones). Priorizar la asignación de recursos hacia los segmentos con mayor margen de contribución y generación de valor permitirá una optimización del portafolio global.

Equilibrio entre expansión agresiva y rentabilidad del capital: Ante la estrategia histórica de crecimiento de la compañía, se sugiere someter las nuevas inversiones a criterios de selección más rigurosos. Es fundamental asegurar que los proyectos generen una tasa de retorno superior al costo de capital (WACC), protegiendo la liquidez y la estabilidad del flujo de caja operativo.

Gestión estratégica del apalancamiento financiero: Aunque los niveles de deuda actuales son sostenibles, se aconseja mantener una política de financiamiento prudente. Esto implica monitorear el costo de la deuda y diversificar las fuentes de fondeo para mitigar riesgos en entornos de volatilidad de tasas de interés y fluctuaciones económicas globales.

Implementación de modelos de planeación prospectiva y gestión de riesgos: Se sugiere adoptar análisis de sensibilidad y simulaciones de escenarios (Stress Testing) que permitan anticipar el impacto de cambios regulatorios, variaciones en la demanda y choques en los costos operativos, fortaleciendo la resiliencia financiera de la organización.

Reinversión estratégica orientada a la eficiencia: Canalizar la reinversión de utilidades hacia la automatización de procesos, inteligencia artificial y proyectos de sostenibilidad. Estas inversiones deben estar alineadas con la creación de ventajas competitivas de largo plazo y la reducción de la intensidad de capital en la operación.

Perfeccionamiento del reporte financiero para la alta gerencia: Fortalecer los sistemas de Reporting mediante cuadros de mando (Dashboards) que integren indicadores clave de desempeño (KPIs) financieros y no financieros. Una comunicación financiera más oportuna y analítica facilitará la toma de decisiones estratégicas basadas en datos en tiempo real.

Tablas

Tabla 1

Estado de Situación Financiera de Amazon.com, Inc., (Miles de USD)

	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
Activos Totales	\$ 624.894.000	\$ 527.854.000	\$ 462.675.000
Activos Corrientes	\$ 190.867.000	\$ 172.351.000	\$ 146.791.000
Efectivo, equivalentes de efectivos e inversiones a corto plazo	\$ 101.202.000	\$ 86.780.000	\$ 70.026.000
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 78.779.000	\$ 73.387.000	\$ 53.888.000
Otras inversiones a corto plazo	\$ 22.423.000	\$ 13.393.000	\$ 16.138.000
Cuentas por cobrar	\$ 55.451.000	\$ 52.253.000	\$ 42.360.000
Cuentas por cobrar	\$ 55.451.000	\$ 52.253.000	\$ 42.360.000
Inventario	\$ 34.214.000	\$ 33.318.000	\$ 34.405.000
Productos terminados	\$ -	\$ -	\$ -
Otros inventarios	\$ 37.214.000	\$ 36.318.000	\$ 37.205.000
Ajustes de inventarios y provisiones	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 2.800.000
Activos no Corrientes	\$ 434.027.000	\$ 355.503.000	\$ 315.884.000
Propiedad, planta y equipos	\$ 328.806.000	\$ 276.690.000	\$ 252.838.000
Propiedades	\$ 123.039.000	\$ 105.293.000	\$ 91.650.000
Maquinaria, muebles y equipos	\$ -	\$ -	\$ -
Otras propiedades	\$ 300.521.000	\$ 262.668.000	\$ 228.183.000
Construcciones en curso	\$ 46.636.000	\$ 28.840.000	\$ 30.020.000
Depreciación acumulada	-\$ 141.390.000	-\$ 120.111.000	-\$ 97.015.000
Fondo de comercio y otros activos intangibles	\$ 31.676.000	\$ 30.476.000	\$ 26.385.000
Good Will	\$ 23.074.000	\$ 22.789.000	\$ 20.288.000
Otros activos intangibles	\$ 8.602.000	\$ 7.687.000	\$ 6.097.000
Otros activos no corrientes	\$ 73.545.000	\$ 48.337.000	\$ 36.661.000
Pasivos Totales	\$ 338.924.000	\$ 325.979.000	\$ 316.632.000

Pasivos Corrientes	\$ 179.431.000	\$ 164.917.000	\$ 155.393.000
Cuentas por pagar y gastos acumulados	\$ 161.328.000	\$ 149.690.000	\$ 142.166.000
Cuentas por pagar	\$ 94.363.000	\$ 84.981.000	\$ 79.600.000
Gastos acumulados	\$ 66.965.000	\$ 64.709.000	\$ 62.566.000
Pasivos diferidos corrientes	\$ 18.103.000	\$ 15.227.000	\$ 13.227.000
Ingresos diferidos actuales	\$ 18.103.000	\$ 15.227.000	\$ 13.227.000
Pasivos no Corrientes	\$ 159.493.000	\$ 161.062.000	\$ 161.239.000
Deuda a largo plazo y obligaciones por arrendamiento de capital	\$ 130.900.000	\$ 135.611.000	\$ 140.118.000
Deuda a largo plazo	\$ 52.623.000	\$ 58.314.000	\$ 67.150.000
Obligaciones de arrendamiento de capital a largo plazo	\$ 78.277.000	\$ 77.297.000	\$ 72.968.000
Otros pasivos no corrientes	\$ 28.593.000	\$ 25.451.000	\$ 21.121.000
Patrimonio	\$ 285.970.000	\$ 201.875.000	\$ 146.043.000
Acciones	\$ 111.000	\$ 109.000	\$ 108.000
Capital adicional pagado	\$ 120.864.000	\$ 99.025.000	\$ 75.066.000
Ganancias retenidas	\$ 172.866.000	\$ 113.618.000	\$ 83.193.000
Acciones del Tesoro	-\$ 7.837.000	-\$ 7.837.000	-\$ 7.837.000
Ganancias y pérdidas del período	-\$ 34.000	-\$ 3.040.000	-\$ 4.487.000

Nota. Datos tomados de www.yahoo!finance. Autoría propia.

Tabla 2

Análisis del Estado de Situación Financiera

	Año 2022-2023	Año 2023-2024
Incremento de los activos	14,09%	18,38%
Incremento de los pasivos	2,95%	3,97%
Incremento del patrimonio	38,23%	41,66%

Nota. Resultados de los cálculos realizados al Estado de Situación Financiera de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 3*Resultados de la rotación de los inventarios, cartera y proveedores en días*

	2024	2023	2022
Días del inventarios	37,80	40,60	42,40
Días de las cuentas por cobrar	31,70	33,20	30,10
Días de las cuentas por pagar	105,60	101,80	100,60

Nota. Cálculos realizados para hallar la rotación de los ciclos operativos de Amazon.com, Inc.

Autoría propia.

Tabla 4*Resultados de la rotación de los ciclos de maduración y efectivo en días*

	2024	2023	2022
Días del inventarios	69,5	73,70	72,40
Días de las cuentas por pagar	-36,10	-28,0	-28,10

Nota. Cálculos realizados para hallar los ciclos de maduración y efectivo de Amazon.com, Inc.
Autoría propia.**Tabla 5***Análisis de los activos totales*

	2024	2023	2022
Activos corrientes	\$ 190.867.000	\$ 172.351.000	\$ 146.791.000
Activos no corrientes	\$ 434.027.000	\$ 355.503.000	\$ 315.884.000
Total activos	\$ 624.894.000	\$ 527.854.000	\$ 462.675.000
% Activo no corriente	69,46%	56,89%	50,55%
% Activo corriente	30,54%	27,58%	23,49%

Nota. Cálculos realizados para hallar el porcentaje de los activos de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 6*Análisis de los activos no corrientes*

	2024	2023	2022
Activos no corrientes	\$ 190.867.000	\$ 172.351.000	\$ 146.791.000
Propiedad, planta y equipo	\$ 328.806.000	\$ 276.690.000	\$ 252.838.000
Fondo de comercio y otros activos intangibles	\$ 31.676.000	\$ 30.476.000	\$ 26.385.000
Otros activos no corrientes	\$ 73.545.000	\$ 48.337.000	\$ 36.661.000

Nota. Datos del Estado de Situación Financiera de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 7*Análisis de los activos corrientes*

	2024	2023	2022
Activos corrientes	\$ 190.867.000	\$ 172.351.000	\$ 146.791.000
Efectivo, equivalentes de efectivos e inversiones a corto plazo	\$ 101.202.000	\$ 86.780.000	\$ 70.026.000
Cuentas por cobrar	\$ 55.451.000	\$ 52.253.000	\$ 42.360.000
Inventario	\$ 34.214.000	\$ 33.318.000	\$ 34.405.000

Nota. Datos del Estado de Situación Financiera de Amazon.com Inc. Autoría propia.

Tabla 8*Composición del Patrimonio*

	2024	2023	2022
Patrimonio	\$ 285.970.000	\$ 201.875.000	\$ 46.043.000
Acciones	\$ 111.000	\$ 109.000	\$ 108.000
Capital adicional pagado	\$ 120.864.000	\$ 99.025.000	\$ 75.066.000
Ganancias retenidas	\$ 172.866.000	\$ 113.618.000	\$ 83.193.000
Acciones del Tesoro	-\$ 7.837.000	-\$ 7.837.000	-\$ 7.837.000
Ganancias y pérdidas del período	-\$ 34.000	-\$ 3.040.000	-\$ 4.487.000

Nota. Datos del Estado de Situación Financiera de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 9*Evolución del gasto financiero*

	2024	2023	2022
Resultado Operacional (EBIT)	\$ 68.593.000	\$ 36.852.000	\$ 2.248.000
Gasto por intereses	\$ 2.406.000	\$ 3.182.000	\$ 2.367.000
Razón TIR (veces)	28,51	11,58	5,17

Nota. Datos del Estado de Resultados de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 10*Resultados del EVA*

	2024	2023	2022
NOPAT	\$ 59.339.000	\$ 29.881.000	\$ 12.248.000
Capital invertido	\$ 445.463.000	\$ 362.937.000	\$ 307.282.000
Cargo de capital (7,5%)	\$ 33.409.725	\$ 27.220.275	\$ 23.046.150
EVA	\$ 25.929.275	\$ 2.660.725	-\$ 10.798.150

Nota. Cálculos realizados para hallar el EVA de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 11*Cálculo del ROCE*

	2024	2023	2022
EBIT	\$ 68.593.000	\$ 36.852.000	\$ 12.248.000
Activos Totales	\$ 624.894.000	\$ 527.854.000	\$ 462.675.000
Pasivos corrientes	\$ 179.431.000	\$ 164.917.000	\$ 155.393.000
ROCE	15,40%	10,15%	3,99%

Nota. Cálculos realizados para hallar el ROCE de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 12*Cálculo del ROCE*

Industry Name	Nuber of firms	Beta	Cost of Equity
Electronics (General)	122	1,06	9,16%

Nota: Índice del Cost of Equity. Fuente:

http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.htm

Tabla 13*Cálculo del Rendimiento sobre los activos operativos netos*

	2024	2023	2022
Ingresos operativos * (1-tasa impositiva)	\$ 54.188.470	\$ 29.113.080	\$ 9.675.920
Activos operativos netos	\$ 497.250.000	\$ 435.648.000	\$ 383.491.000
Pasivos operativos	\$ 161.328.000	\$ 149.690.000	\$ 142.166.000
Activos operativos netos	\$ 335.922.000	\$ 285.958.000	\$ 241.325.000
RNOA	16,13%	10,18%	4,01%

Nota. Cálculos para hallar el RNOA de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 14*Cálculo del Apalancamiento financiero*

	2024	2023	2022
Deuda financiera neta	\$ 29.698.000	\$ 48.831.000	\$ 70.092.000
Patrimonio	\$ 285.970.000	\$ 201.875.000	\$ 146.043.000
FLEV	10,39%	24,19%	47,99%

Nota. Cálculos para hallar el FLEV de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 15*Cálculo del Costo financiero*

	2024	2023	2022
Ingresos o gastos no operativos netos	\$ 1.794.090	-\$ 184.070	-\$ 1.088.620
Obligaciones financieras netas	\$ 29.698.000	\$ 48.831.000	\$ 70.092.000
NNEP	6,04%	-0,38%	-1,55%

Nota. Cálculos para hallar el NNEP de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 16*Cálculo del Retorno sobre la inversión empleado*

	2024	2023	2022
RNOA	16,13%	10,18%	4,01%
FLEV	10,39%	24,19%	47,99%
NNEP	6,04%	-0,38%	-1,55%
ROCE	17,18%	12,73%	6,68%

Nota. Cálculos para hallar el ROCE de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 17*Métrica Amazon.com, Inc.,*

	2022	2023	2024 (Est./Cierre)
Ingresos Totales	\$514.0	\$574.8	~\$640.0
Utilidad Neta	(\$2.7)	\$30.4	~\$48.0
Deuda Total (Inc. Arrendamientos)	\$140.1	\$131.5	~\$125.0
Capitalización de Mercado (Avg)	~\$900B	~\$1.5T	~\$1.9T
Ratio Deuda/Capital (D/E)	0.15	0.08	0.06

Nota. Cálculos para hallar la Métrica de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 18

Comparativo β de la Industria vs. β de Amazon.com, Inc.,

Tipo de Beta	Valor	Explicación
β Industria (Retail Online)	~1.30 - 1.40	Refleja la alta sensibilidad del consumo discrecional a los ciclos económicos.
β de Amazon.com, Inc., (AMZN)	~1.15 - 1.18	Notablemente inferior al promedio de empresas puras de e-commerce.

Nota. Cálculos para hallar el Costo del patrimonio de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 19

Cálculo del Grado de Apalancamiento Operativo

	2024	2023	2022
Ingresos - Costos y gastos variables	\$311.671.000	\$270.046.000	\$225.152.000
Costos y gastos fijos	\$245.328.000	\$232.256.000	\$229.710.000
GAO	4,70	7,15	- 49,40

Nota. Cálculos para hallar el GAO de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 20

Cálculo del Grado de Apalancamiento Financiero

	2024	2023	2022
Utilidad antes de impuestos	\$68.614.000	\$37.557.000	- \$5.936.000
Gastos financieros	\$2.271.000	- \$233.000	- \$1.378.000
GAF	1,03	0,99	1,30

Nota. Cálculos para hallar el GAF de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 21*Cálculo del Grado de Apalancamiento Total*

	2024	2023	2022
Grado Apalancamiento Operativo (GAO)	4,70	7,15	-49,40
Grado Apalancamiento Financiero (GAF)	1,03	0,99	1,30
Grado Apalancamiento Total (GAT)	4,86	7,10	-64,33

Nota. Cálculos para hallar el GAT de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 22*Ratio de cobertura*

	2024	2023	2022
EBIT	\$71.020.000	\$40.739.000	- \$3.569.000
Gastos financieros	\$2.271.000	- \$233.000	- \$1.378.000
Cobertura de intereses	31,27	174,85	2,59

Nota. Cálculos para hallar la cobertura de intereses de Amazon.com, Inc. Autoría propia.

Tabla 23*Indicadores de la Época “El Abismo Financiero”*

Indicador	Situación (1997-2001)	Significado Financiero
Utilidad Neta	Negativa (Pérdidas masivas)	La operación no se sostenía por sí sola.
Tipo de Deuda	Bonos Chatarra (Junk Bonds)	Deuda muy cara debido al alto riesgo de impago.
Flujo de Caja	Negativo	Dependencia total de la entrada de capital externo.
Infraestructura	En construcción	Todo el capital se iba a bodegas y sistemas que aún no daban retorno.

Nota. Elaboración propia con los datos obtenidos en la investigación.

Tabla 24*Estrategias de crecimiento*

Aspecto	Estrategia
Métrica Clave	Free Cash Flow (Flujo de Caja Libre)
Financiamiento	Autofinanciamiento mediante proveedores y AWS
Enfoque	Expansión de activos fijos (CapEx masivo)
Riesgo	Ejecución operativa, no solvencia financiera

Nota. Elaboración propia con los datos obtenidos en la investigación.

Tabla 25*Transformación de la estructura*

Concepto	Transformación en la Estructura
Motor de Crecimiento	IA Generativa y Publicidad Digital.
Eficiencia Operativa	Reducción de costos de envío mediante algoritmos predictivos.
Relación Deuda/Capital	Muy estable (~0.4), reflejando una empresa de "Grado de Inversión" sólido.
Enfoque de Inversión	De infraestructura física masiva a infraestructura digital inteligente.

Nota. Elaboración propia con los datos obtenidos en la investigación.

Tabla 26*Análisis de valoración en tiempo real*

Métrica Financiera	Valor Actual (23 de enero 2026)
Precio de la acción	\$ 239,41 USD
Beneficio por acción (EPS TTM)	\$ 7,08
Ratio precio/Ganancia PER	33,81
Tasa de crecimiento Estimada (G)	~24,5% (anualizado)
Ratio PEG	1,38

Nota. Elaboración propia con los datos obtenidos en la investigación.

Tabla 27*Información de dividendos*

Indicador	Valor actual (Enero 2026)	Interpretación
Rentabilidad por dividendo (Dividend Yield)	0,00%	La empresa no ofrece ingresos, pasivos directos
Ratio de distribución (Payout Yield)	0,00%	El 100% de las utilidades netas se retienen
Crecimiento de dividendos (5 años)	0,00%	No hay historial de pagos

Nota. Elaboración propia con los datos obtenidos en la investigación.

Tabla 28*Instrumentos de cobertura*

Variable	Instrumento utilizado	Función
Divisas (Fx)	Contratos Forward	Fijan un tipo de cambio hoy para transacciones futuras, eliminando la incertidumbre en flujos de efectivo internacionales.
Divisas (Fx)	Opciones de divisas	Dan el derecho (pero no la obligación) de cambiar moneda, permitiendo a Amazon.com, Inc., beneficiarse si el tipo de cambio se mueve a su favor.
Tasas de interés	Interest Rate Swaps	Intercambian tasas variables por tasas fijas para estabilizar los pagos de intereses de su deuda a largo plazo.
Operativa	Natural Hending	Estrategia de "emparejamiento": Amazon.com, Inc., intenta pagar a proveedores locales y salarios en la misma moneda en la que recibe ingresos en ese país (ej. pagar en Euros en Alemania).

Nota. Elaboración propia con los datos obtenidos en la investigación.

Tabla 29*Escenarios sobre el impacto del precio del petróleo*

Variable del Mercado	Escenario Base 2026	Escenario Estrés (+10% Óleo)	Variación
Precio petróleo (Brent/WTI)	\$ 80,00/bbl	\$88,00/bbl	+10%
Gasto logístico estimado. (Anual)	\$ 180,00 B	\$ 181,8 B	+1,8 B
Margen operativo	12,30%	12,05%	-25 bps
Utilidad por acción	\$ 7,08	\$ 6,91	-\$ 0,17
Precio objetivo (Target Price)	\$ 281,00	\$ 275,05	-\$5,95

Nota. Elaboración propia con los datos obtenidos en la investigación.

Figuras

Figura 1

Estado de Situación Financiera y Análisis Vertical

Estado de Situación Financiera Amazon.com (Miles de USD)		Análisis Vertical Total 2024		Análisis Vertical Total 2023		Análisis Vertical Total 2022
	31/12/2024		31/12/2023		31/12/2022	
ACTIVOS TOTALES	\$ 624.894.000		\$ 527.854.000		\$ 462.675.000	
Activos Corrientes	\$ 190.867.000	30,54%	\$ 172.351.000	32,65%	\$ 146.791.000	31,73%
Efectivo, equivalentes de efectivos e inversiones a corto plazo	\$ 101.202.000	16,20%	\$ 86.780.000	16,44%	\$ 70.026.000	15,14%
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 78.779.000	12,61%	\$ 73.387.000	13,90%	\$ 53.888.000	11,65%
Otras inversiones a corto plazo	\$ 22.423.000	3,59%	\$ 13.393.000	2,54%	\$ 16.138.000	3,49%
Cuentas por cobrar	\$ 55.451.000	8,87%	\$ 52.253.000	9,90%	\$ 42.360.000	9,16%
Cuentas por cobrar	\$ 55.451.000	8,87%	\$ 52.253.000	9,90%	\$ 42.360.000	9,16%
Inventario	\$ 34.214.000	5,48%	\$ 33.318.000	6,31%	\$ 34.405.000	7,44%
Productos terminados	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Otros inventarios	\$ 37.214.000	5,96%	\$ 36.318.000	6,88%	\$ 37.205.000	8,04%
Ajustes de inventarios y provisiones	-\$ 3.000.000	-0,48%	-\$ 3.000.000	-0,57%	-\$ 2.800.000	-0,61%
Activos no Corrientes	\$ 434.027.000	69,46%	\$ 355.503.000	67,35%	\$ 315.884.000	68,27%
Propiedad, planta y equipos	\$ 328.806.000	52,62%	\$ 276.690.000	52,42%	\$ 252.838.000	54,65%
Propiedades	\$ 123.039.000	19,69%	\$ 105.293.000	19,95%	\$ 91.650.000	19,81%
Maquinaria, muebles y equipos	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Otras propiedades	\$ 300.521.000	48,09%	\$ 262.668.000	49,76%	\$ 228.183.000	49,32%
Construcciones en curso	\$ 46.636.000	7,46%	\$ 28.840.000	5,46%	\$ 30.020.000	6,49%
Depreciación acumulada	-\$ 141.390.000	-22,63%	-\$ 120.111.000	-22,75%	-\$ 97.015.000	-20,97%
Fondo de comercio y otros activos intangibles	\$ 31.676.000	5,07%	\$ 30.476.000	5,77%	\$ 26.385.000	5,70%
Good Will	\$ 23.074.000	3,69%	\$ 22.789.000	4,32%	\$ 20.288.000	4,38%
Otros activos intangibles	\$ 8.602.000	1,38%	\$ 7.687.000	1,46%	\$ 6.097.000	1,32%
Otros activos no corrientes	\$ 73.545.000	11,77%	\$ 48.337.000	9,16%	\$ 36.661.000	7,92%
PASIVOS TOTALES	\$ 338.924.000		\$ 325.979.000		\$ 316.632.000	
Pasivos Corrientes	\$ 179.431.000	52,94%	\$ 164.917.000	50,59%	\$ 155.393.000	49,08%
Cuentas por pagar y gastos acumulados	\$ 161.328.000	47,60%	\$ 149.690.000	45,92%	\$ 142.166.000	44,90%
Cuentas por pagar	\$ 94.363.000	27,84%	\$ 84.981.000	26,07%	\$ 79.600.000	25,14%
Gastos acumulados	\$ 66.965.000	19,76%	\$ 64.709.000	19,85%	\$ 62.566.000	19,76%
Pasivos diferidos corrientes	\$ 18.103.000	5,34%	\$ 15.227.000	4,67%	\$ 13.227.000	4,18%
Ingresos diferidos actuales	\$ 18.103.000	5,34%	\$ 15.227.000	4,67%	\$ 13.227.000	4,18%
Pasivos no Corrientes	\$ 159.493.000	47,06%	\$ 161.062.000	49,41%	\$ 161.239.000	25,80%
Deuda a largo plazo y obligaciones por arrendamiento de capital	\$ 130.900.000	38,62%	\$ 135.611.000	41,60%	\$ 140.118.000	44,25%
Deuda a largo plazo	\$ 52.623.000	15,53%	\$ 58.314.000	17,89%	\$ 67.150.000	21,21%
Obligaciones de arrendamiento de capital a largo plazo	\$ 78.277.000	23,10%	\$ 77.297.000	23,71%	\$ 72.968.000	23,05%
Otros pasivos no corrientes	\$ 28.593.000	8,44%	\$ 25.451.000	7,81%	\$ 21.121.000	6,67%
PATRIMONIO	\$ 285.970.000		\$ 201.875.000		\$ 146.043.000	
Acciones	\$ 111.000	0,04%	\$ 109.000	0,05%	\$ 108.000	0,07%
Capital adicional pagado	\$ 120.864.000	42,26%	\$ 99.025.000	49,05%	\$ 75.066.000	51,40%
Ganancias retenidas	\$ 172.866.000	60,45%	\$ 113.618.000	56,28%	\$ 83.193.000	56,96%
Acciones del Tesoro	-\$ 7.837.000	-2,74%	-\$ 7.837.000	-3,88%	-\$ 7.837.000	-5,37%
Ganancias y pérdidas del periodo	-\$ 34.000	-0,01%	-\$ 3.040.000	-1,51%	-\$ 4.487.000	-3,07%

Fuente. www.yahoo!finance. Autoría propia.

Figura 2

Estado de Situación Financiera y Análisis Horizontal

Estado de Situación Financiera Amazon.com (Miles de USD)				Análisis Horizontal 2024-2023		Análisis Horizontal 2023-2022	
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	Variación Absoluta	Variación Relativa	Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVOS TOTALES	\$ 624.894.000	\$ 527.854.000	\$ 462.675.000	\$ 97.040.000	18,38%	\$ 65.179.000	14,09%
Activos Corrientes	\$ 190.867.000	\$ 172.351.000	\$ 146.791.000	\$ 18.516.000	10,74%	\$ 25.560.000	17,41%
Efectivo, equivalentes de efectivos e inversiones a corto plazo	\$ 101.202.000	\$ 86.780.000	\$ 70.026.000	\$ 14.422.000	16,62%	\$ 16.754.000	23,93%
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 78.779.000	\$ 73.387.000	\$ 53.888.000	\$ 5.392.000	7,35%	\$ 19.499.000	36,18%
Otras inversiones a corto plazo	\$ 22.423.000	\$ 13.393.000	\$ 16.138.000	\$ 9.030.000	67,42%	\$ 2.745.000	-17,01%
Cuentas por cobrar	\$ 55.451.000	\$ 52.253.000	\$ 42.360.000	\$ 3.198.000	6,12%	\$ 9.893.000	23,35%
Cuentas por cobrar	\$ 55.451.000	\$ 52.253.000	\$ 42.360.000	\$ 3.198.000	6,12%	\$ 9.893.000	23,35%
Inventario	\$ 34.214.000	\$ 33.318.000	\$ 34.405.000	\$ 896.000	2,69%	\$ 1.087.000	-3,16%
Productos terminados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Otros inventarios	\$ 37.214.000	\$ 36.318.000	\$ 37.205.000	\$ 896.000	2,47%	\$ 887.000	-2,38%
Ajustes de inventarios y provisiones	-\$ 3.000.000	-\$ 3.000.000	-\$ 2.800.000	\$ -	0,00%	\$ 200.000	7,14%
Activos no Corrientes	\$ 434.027.000	\$ 355.503.000	\$ 315.884.000	\$ 78.524.000	22,09%	\$ 39.619.000	12,54%
Propiedad, planta y equipos	\$ 328.806.000	\$ 276.690.000	\$ 252.838.000	\$ 52.116.000	18,84%	\$ 23.852.000	9,43%
Propiedades	\$ 123.039.000	\$ 105.293.000	\$ 91.650.000	\$ 17.746.000	16,85%	\$ 13.643.000	14,89%
Maquinaria, muebles y equipos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Otras propiedades	\$ 300.521.000	\$ 262.668.000	\$ 228.183.000	\$ 37.853.000	14,41%	\$ 34.485.000	15,11%
Construcciones en curso	\$ 46.636.000	\$ 28.840.000	\$ 30.020.000	\$ 17.796.000	61,71%	\$ 1.180.000	-3,93%
Depreciación acumulada	-\$ 141.390.000	-\$ 120.111.000	-\$ 97.015.000	\$ 21.279.000	17,72%	\$ 23.096.000	23,81%
Fondo de comercio y otros activos intangibles	\$ 31.676.000	\$ 30.476.000	\$ 26.385.000	\$ 1.200.000	3,94%	\$ 4.091.000	15,51%
Good Will	\$ 23.074.000	\$ 22.789.000	\$ 20.288.000	\$ 285.000	1,25%	\$ 2.501.000	12,33%
Otros activos intangibles	\$ 8.602.000	\$ 7.687.000	\$ 6.097.000	\$ 915.000	11,90%	\$ 1.590.000	26,08%
Otros activos no corrientes	\$ 73.545.000	\$ 48.337.000	\$ 36.661.000	\$ 25.208.000	52,15%	\$ 11.676.000	31,85%
PASIVOS TOTALES	\$ 338.924.000	\$ 325.979.000	\$ 316.632.000	\$ 12.945.000	3,97%	\$ 9.347.000	2,95%
Pasivos Corrientes	\$ 179.431.000	\$ 164.917.000	\$ 155.393.000	\$ 14.514.000	8,80%	\$ 9.524.000	6,13%
Cuentas por pagar y gastos acumulados	\$ 161.328.000	\$ 149.690.000	\$ 142.166.000	\$ 11.638.000	7,77%	\$ 7.524.000	5,29%
Cuentas por pagar	\$ 94.363.000	\$ 84.981.000	\$ 79.600.000	\$ 9.382.000	11,04%	\$ 5.381.000	6,76%
Gastos acumulados	\$ 66.965.000	\$ 64.709.000	\$ 62.566.000	\$ 2.256.000	3,49%	\$ 2.143.000	3,43%
Pasivos diferidos corrientes	\$ 18.103.000	\$ 15.227.000	\$ 13.227.000	\$ 2.876.000	18,89%	\$ 2.000.000	15,12%
Ingresos diferidos actuales	\$ 18.103.000	\$ 15.227.000	\$ 13.227.000	\$ 2.876.000	18,89%	\$ 2.000.000	15,12%
Pasivos no Corrientes	\$ 159.493.000	\$ 161.062.000	\$ 161.239.000	\$ 1.569.000	-0,97%	\$ 177.000	-0,11%
Deuda a largo plazo y obligaciones por arrendamiento de capital	\$ 130.900.000	\$ 135.611.000	\$ 140.118.000	\$ 4.711.000	-3,47%	\$ 4.507.000	-3,22%
Deuda a largo plazo	\$ 52.623.000	\$ 58.314.000	\$ 67.150.000	\$ 5.691.000	-9,76%	\$ 8.836.000	-13,16%
Obligaciones de arrendamiento de capital a largo plazo	\$ 78.277.000	\$ 77.297.000	\$ 72.968.000	\$ 980.000	1,27%	\$ 4.329.000	5,93%
Otros pasivos no corrientes	\$ 28.593.000	\$ 25.451.000	\$ 21.121.000	\$ 3.142.000	12,35%	\$ 4.330.000	20,50%
PATRIMONIO	\$ 285.970.000	\$ 201.875.000	\$ 146.043.000	\$ 84.095.000	41,66%	\$ 55.832.000	38,23%
Acciones	\$ 111.000	\$ 109.000	\$ 108.000	\$ 2.000	1,83%	\$ 1.000	0,93%
Capital adicional pagado	\$ 120.864.000	\$ 99.025.000	\$ 75.066.000	\$ 21.839.000	22,05%	\$ 23.959.000	31,92%
Ganancias retenidas	\$ 172.866.000	\$ 113.618.000	\$ 83.193.000	\$ 59.248.000	52,15%	\$ 30.425.000	36,57%
Acciones del Tesoro	-\$ 7.837.000	-\$ 7.837.000	-\$ 7.837.000	\$ -	0,00%	\$ -	0,00%
Ganancias y pérdidas del periodo	-\$ 34.000	-\$ 3.040.000	-\$ 4.487.000	\$ 3.006.000	-98,88%	\$ 1.447.000	-32,25%

Fuente. www.yahoo!finance. Autoría propia.

Figura 3

Estado de Resultados y Análisis Vertical

Estado de Resultados Amazon.com (Miles de USD)		Análisis Vertical Total 2024		Análisis Vertical Total 2023		Análisis Vertical Total 2022
	31/12/2024		31/12/2023		31/12/2022	
Ingresos Totales	\$ 637.959.000	100%	\$ 574.785.000	100%	\$ 513.983.000	81%
Costo de los ingresos	\$ 326.288.000	51,15%	\$ 304.739.000	53,02%	\$ 288.831.000	45,27%
Beneficio Bruto	\$ 311.671.000	48,85%	\$ 270.046.000	46,98%	\$ 225.152.000	43,81%
Gastos operativos	\$ 243.078.000	38,10%	\$ 233.194.000	40,57%	\$ 212.904.000	33,37%
Ventas generales y administrativas	\$ 55.266.000	8,66%	\$ 56.186.000	9,78%	\$ 54.129.000	8,48%
Gastos generales y administrativos	\$ 11.359.000	1,78%	\$ 11.816.000	2,06%	\$ 11.891.000	1,86%
Gastos de venta y marketing	\$ 43.907.000	6,88%	\$ 44.370.000	7,72%	\$ 42.238.000	6,62%
Otros gastos operativos	\$ 187.812.000	29,44%	\$ 177.008.000	30,80%	\$ 158.775.000	24,89%
Ingresos operativos	\$ 68.593.000	10,75%	\$ 36.852.000	6,41%	\$ 12.248.000	2,38%
Ingresos netos por intereses no operativos	\$ 2.271.000	0,36%	-\$ 233.000	-0,04%	-\$ 1.378.000	-0,22%
Ingresos por intereses no operacionales	\$ 4.677.000	0,73%	\$ 2.949.000	0,51%	\$ 989.000	0,16%
Gastos por intereses no operacionales	\$ 2.406.000	0,38%	\$ 3.182.000	0,55%	\$ 2.367.000	0,37%
Otros ingresos y gastos	-\$ 2.250.000	-0,35%	\$ 938.000	0,16%	-\$ 16.806.000	-2,63%
Ganancia por la venta de valores	-\$ 1.829.000	-0,29%	\$ 1.115.000	0,19%	-\$ 16.266.000	-2,55%
Otros gastos por ingresos no operativos	-\$ 421.000	-0,07%	-\$ 177.000	-0,03%	-\$ 540.000	-0,08%
Ingresos antes de impuestos	\$ 68.614.000	10,76%	\$ 37.557.000	6,53%	-\$ 5.936.000	-1,15%
Disposición fiscal	\$ 9.265.000	1,45%	\$ 7.120.000	1,24%	-\$ 3.217.000	-0,50%
Ganancias por participación en el capital neto de impuesto	-\$ 101.000	-0,02%	-\$ 12.000	0,00%	-\$ 3.000	0,00%
Ingresos netos de los accionistas	\$ 59.248.000	9,29%	\$ 30.425.000	5,29%	-\$ 2.722.000	-0,53%

Fuente. www.yahoo!finance. Autoría propia.

Figura 4

Estado de Resultados y Análisis Horizontal

Estado de Resultados Amazon.com (Miles de USD)				Análisis Horizontal 2024-2023		Análisis Horizontal 2023-2022	
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	Variación Absoluta	Variación Relativa	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ingresos Totales	\$ 637.959.000	\$ 574.785.000	\$ 513.983.000	\$ 63.174.000	10,99%	\$ 60.802.000	11,83%
Costo de los ingresos	\$ 326.288.000	\$ 304.739.000	\$ 288.831.000	\$ 21.549.000	7,07%	\$ 15.908.000	5,51%
Beneficio Bruto	\$ 311.671.000	\$ 270.046.000	\$ 225.152.000	\$ 41.625.000	15,41%	\$ 44.894.000	19,94%
Gastos operativos	\$ 243.078.000	\$ 233.194.000	\$ 212.904.000	\$ 9.884.000	4,24%	\$ 20.290.000	9,53%
Ventas generales y administrativas	\$ 55.266.000	\$ 56.186.000	\$ 54.129.000	\$ 920.000	-1,64%	\$ 2.057.000	3,80%
Gastos generales y administrativos	\$ 11.359.000	\$ 11.816.000	\$ 11.891.000	\$ 457.000	-3,87%	\$ 75.000	-0,63%
Gastos de venta y marketing	\$ 43.907.000	\$ 44.370.000	\$ 42.238.000	\$ 463.000	-1,04%	\$ 2.132.000	5,05%
Otros gastos operativos	\$ 187.812.000	\$ 177.008.000	\$ 158.775.000	\$ 10.804.000	6,10%	\$ 18.233.000	11,48%
Ingresos operativos	\$ 68.593.000	\$ 36.852.000	\$ 12.248.000	\$ 31.741.000	86,13%	\$ 24.604.000	200,88%
Ingresos netos por intereses no operativos	\$ 2.271.000	-\$ 233.000	-\$ 1.378.000	\$ 2.504.000	-1074,68%	\$ 1.145.000	-83,09%
Ingresos por intereses no operacionales	\$ 4.677.000	\$ 2.949.000	\$ 989.000	\$ 1.728.000	58,60%	\$ 1.960.000	198,18%
Gastos por intereses no operacionales	\$ 2.406.000	\$ 3.182.000	\$ 2.367.000	\$ 776.000	-24,39%	\$ 815.000	34,43%
Otros ingresos y gastos	-\$ 2.250.000	\$ 938.000	-\$ 16.806.000	\$ 3.188.000	-339,87%	\$ 17.744.000	-105,58%
Ganancia por la venta de valores	-\$ 1.829.000	\$ 1.115.000	-\$ 16.266.000	\$ 2.944.000	-264,04%	\$ 17.381.000	-106,85%
Otros gastos por ingresos no operativos	-\$ 421.000	-\$ 177.000	-\$ 540.000	\$ 244.000	137,85%	\$ 363.000	-67,22%
Ingresos antes de impuestos	\$ 68.614.000	\$ 37.557.000	-\$ 5.936.000	\$ 31.057.000	82,69%	\$ 43.493.000	-732,70%
Disposición fiscal	\$ 9.265.000	\$ 7.120.000	-\$ 3.217.000	\$ 2.145.000	30,13%	\$ 10.337.000	-321,32%
Ganancias por participación en el capital neto de impuesto	-\$ 101.000	-\$ 12.000	-\$ 3.000	\$ 89.000	741,67%	\$ 9.000	300,00%
Ingresos netos de los accionistas	\$ 59.248.000	\$ 30.425.000	-\$ 2.722.000	\$ 28.823.000	94,73%	\$ 33.147.000	-1217,74%

Fuente. www.yahoo!finance. Autoría propia.

Figura 5

Resultados de los indicadores

Indicadores Financieros Amazon.com			
	2024	2023	2022
Liquidez			
DUPONT = ROE	29,83%	22,38%	-2,73%
Margen Neto de Utilidad	0,09	0,05	- 0,01
Rotación de activos totales	1,47	1,62	1,63
Apalancamiento financiero	2,19	2,61	3,17
Razón corriente (Ac/Pc)	1,06	1,05	0,94
Activo corriente	\$ 190.867.000	\$ 172.351.000	\$ 146.791.000
Pasivo corriente	\$ 179.431.000	\$ 164.917.000	\$ 155.393.000
Fondo de maniobra (Ac-Pc)	\$ 11.436.000	\$ 7.434.000	-\$ 8.602.000
Prueba ácida ((Ac-I)/Pc)	0,87	0,84	0,72
Inventarios	\$ 34.214.000	\$ 33.318.000	\$ 34.405.000
Solvencia/Endeudamiento			
Relación deuda a patrimonio (PT/P)	1,19	1,61	2,17
Pasivo total	338.924.000	325.979.000	316.632.000
Patrimonio	285.970.000	201.875.000	146.043.000
Nivel de deuda (PT/AT)	0,54	0,62	0,68
Pasivo total	338.924.000	325.979.000	316.632.000
Activo total	624.894.000	527.854.000	462.675.000
Cobertura de intereses (EBIT/Gf)	28,51	11,58	5,17
EBIT	\$ 68.593.000	\$ 36.852.000	\$ 12.248.000
Gastos financieros	\$ 2.406.000	\$ 3.182.000	\$ 2.367.000
Indicadores de Rentabilidad			
ROE (UN/V)*(V/Act)*(Act/Pat)	29,83%	22,38%	-2,73%
Utilidad neta/ventas	0,09	0,05	- 0,01
Ventas/activos no corrientes	1,47	1,62	1,63
Activo/patrimonio	2,19	2,61	3,17
ROA (Ut neta/Act)	12,25%	7,46%	-0,74%
Utilidad neta	\$ 59.248.000	\$ 30.425.000	-\$ 2.722.000
Activos-depreciación-provisión	\$ 483.504.000	\$ 407.743.000	\$ 365.660.000
ROI (Ganacias-Costos)/Costos	65,95%	52,56%	41,81%
Ganancias	\$ 311.671.000	\$ 270.046.000	\$ 225.152.000
Costos	\$ 187.812.000	\$ 177.008.000	\$ 158.775.000
Márgenes			
Operativo (Ut operativa/ventas)	10,75%	6,41%	2,38%
Utilidad operativa	\$ 68.593.000	\$ 36.852.000	\$ 12.248.000
Ventas	\$ 637.959.000	\$ 574.785.000	\$ 513.983.000
Neto (Ut neta/ventas)	9,29%	5,29%	-0,53%
Utilidad neta	\$ 59.248.000	\$ 30.425.000	-\$ 2.722.000
Ventas	\$ 637.959.000	\$ 574.785.000	\$ 513.983.000

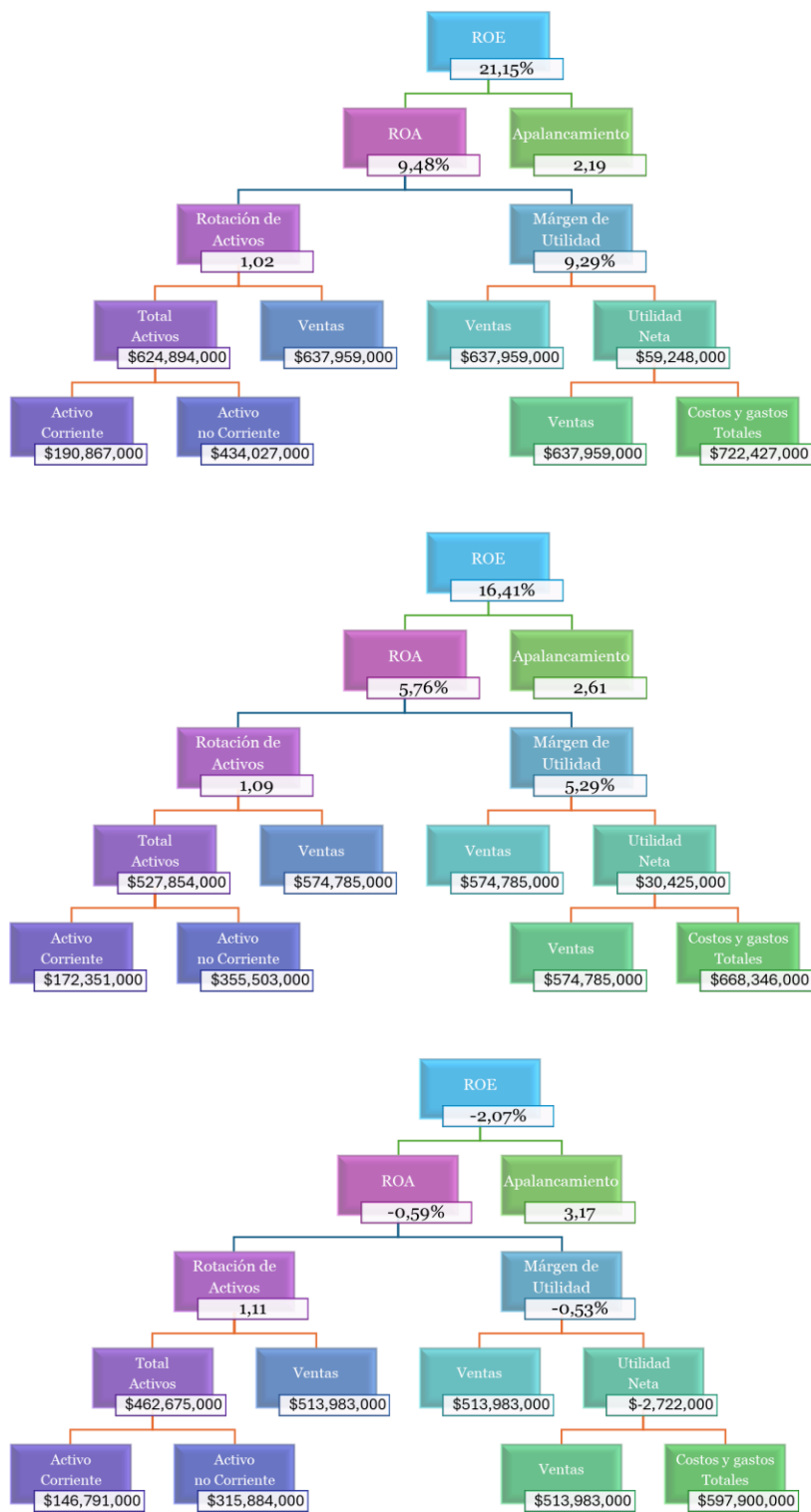
Fuente. www.yahoo!finance. Autoría propia.

Figura 6*Datos de los inventarios promedio y finales*

Año	Inventario Final del Año (Billion USD)	Inventario Final del Año Anterior (Billion USD)	Inventario Promedio (Billion USD)
2024	\$ 34,214	\$ 33,318	$\{33318 + 34214\}/2 = 33766$
2023	\$ 33,318	\$ 34,405	$\{34.405 + 33.318\}/2 = 33.862$
2022	\$ 34,405	\$ 32,640	$\{32640 + 34405\}/2 = 33523$

Fuente. (Formulario 10-K) presentados ante la Comisión de Bolsa y Valores de EE. UU. (SEC).

Figura 7
Árbol de Rentabilidad 2024, 2023 y 2022



Fuente. www.yahoo!finance, autoría propia.

Figura 8

Volumen y crecimiento de las ventas

Volumen y crecimiento de la empresa	2024	2023	2022	2021	2020
Ventas netas (en miles de dólares)	637,959	574,785	513,983	469,820	386,060
tasa crecimiento	11.0%	11.8%	9.4%	21.7%	37.6%
crecimiento del sector e-commerce (retail)	8.4%	9.7%	6.0%	19.9%	19.0%
crecimiento del sector cloud Computing (AWS Proxi	19.0%	13.0%	29.0%	37.0%	30.0%

Fuente. (Formulario 10-K) presentados ante la Comisión de Bolsa y Valores de EE. UU. (SEC).

Referencias Bibliográficas

Amazon.com, Inc. (2022). Annual Report Form 10-K for the Fiscal Year Ended December 31, 2021. U.S. Securities and Exchange Commission.

<https://www.sec.gov/ix?doc=/Archives/edgar/data/1018724/000101872424000008/amzn-2021231.htm>

Amazon.com, Inc. (2023). Annual Report Form 10-K for the Fiscal Year Ended December 31, 2022. U.S. Securities and Exchange Commission.

<https://www.sec.gov/ix?doc=/Archives/edgar/data/1018724/000101872424000008/amzn-20221231.htm>

Amazon.com, Inc. (2024). Annual Report Form 10-K for the Fiscal Year Ended December 31, 2023. U.S. Securities and Exchange Commission.

<https://www.sec.gov/ix?doc=/Archives/edgar/data/1018724/000101872424000008/amzn-20241231.htm>

Amazon.com, Inc. News. (s.f.). *Qué hacemos*. Recuperado el 21 de enero de 2026.

<https://www.aboutAmazon.com, Inc./what-we-do>

Amazon.com, Inc. News. (s.f.). *Sobre nosotros*. Recuperado el 21 de enero de 2026.

<https://www.aboutAmazon.com, Inc./about-us>

Arriagada, R., Rosario, J. & Valenciano, J. (2016). *Compendio básico de finanzas*. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/44568?page=11>

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2023). *Principios de Finanzas Corporativas* (14.^a ed.).

McGraw-Hill Education. <https://www.mheducation.co.uk/higher-education/feature/brealey/principles->

14#:~:text=Principles%20of%20Corporate%20Finance%2C%2014th%20Edition%20*,in
valuable%20in%20bolstering%20coverage%20of%20these%20topics.

Bloomberg L.P. (2026). Amazon.com, Inc. (AMZN:US) Equity Analysis. Bloomberg Terminal.
(Consultado el 24 de enero de 2026).

<https://www.bloomberglinea.com/quote/AMZN:UN/>

Córdoba Padilla, M. (2016). *Gestión financiera*. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/126525>

Damodaran, A. (2024). *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset* (4.^a ed.). Wiley Finance.

https://books.google.es/books?id=sLQhYjndgWEC&printsec=frontcover&hl=es&num=20&source=gbs_book_other_versions_r&cad=3#v=onepage&q&f=false

Damodaran. (23 de noviembre 2025). NYU Stern.

pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.htm

Diokila, N. (2024). Roce. Rankia.com. Consultado 2025, noviembre 21.

<https://www.rankia.com/diccionario/bolsa/roce>

eMarketer. (2024). *Worldwide Retail E-commerce Sales Growth Rate 2020-2024*

Gartner. (2024). *Forecast: Public Cloud Services, Worldwide, 2020-2026*

Hitt, M. A., Ireland, D. R., & Hoskisson, R. E. (2020). *Administración estratégica: Competitividad y globalización* (13.^a ed.). Cengage Learning.

Apéndice

Apéndice A

Datos, fórmulas utilizadas y cálculos para hallar el EVA

Estado de Resultados (miles de USD)

EBIT (Ingresos operativos)

2024: 68.593.000

2023: 36.852.000

2022: 12.248.000

Provisión de impuestos

2024: 9.265.000

2023: 7.120.000

2022: -3.217.000

Balance General (miles de USD)

Activos Totales:

2024: 624.894.000

2023: 527.854.000

2022: 462.675.000

Pasivos Corrientes:

2024: 179.431.000

2023: 164.917.000

2022: 155.393.000

Fórmulas para hallar el EVA

NOPAT

$$\text{NOPAT} = \text{EBIT} \times (1 - \text{Tasa efectiva de impuestos})$$

Capital Invertido

$$\text{Capital Invertido} = \text{Activos Totales} - \text{Pasivos Corrientes}$$

Cargo de Capital

$$\text{Cargo de Capital} = \text{Capital Invertido} \times \text{WACC}$$

EVA

$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - \text{Cargo de Capital}$$

Cálculos del EVA

NOPAT

Cálculo de tasa de impuesto efectiva

$$2024: 9.265.000 / 68.593.000 \approx 13,5\%$$

$$2023: 7.120.000 / 36.852.000 \approx 18,95\%$$

2022: no aplica porque hubo beneficio fiscal (tasa negativa), por lo que se toma como

NOPAT el EBIT.

Resultados NOPAT

$$2024 \rightarrow 68.593.000 \times 0.865 = 59.339.000$$

$$2023 \rightarrow 36.852.000 \times 0.8105 = 29.881.000$$

$$2022 \rightarrow 12.248.000$$

Capital invertido

$$2024 \rightarrow 624.894.000 - 179.431.000 = 445.463.000$$

$$2023 \rightarrow 527.854.000 - 164.917.000 = 362.937.000$$

$$2022 \rightarrow 462.675.000 - 155.393.000 = 307.282.000$$

Cargo de capital (WACC = 7,5%)

$$2024 \rightarrow 445.463.000 \times 0.075 = 33.409.725$$

$$2023 \rightarrow 362.937.000 \times 0.075 = 27.220.275$$

$$2022 \rightarrow 307.282.000 \times 0.075 = 23.046.150$$

EVA final

Año, NOPAT (USD), Capital Invertido, Cargo Capital (7,5%), EVA (USD)

2024, 59.339.000, 445.463.000, 33.409.725, 25.929.275

2023, 29.881.000, 362.937.000, 27.220.275, 2.660.725

2022, 12.248.000, 307.282.000, 23.046.150, -10.798.150

Apéndice B

Datos, fórmulas utilizadas y cálculos para hallar el WACC

Pasivos totales (D + otros pasivos) USD 338.924.000

Deuda financiera relevante (D)

Se considera la deuda con costo

Deuda a largo plazo: USD 52.623.000

Obligaciones por arrendamiento de capital a largo plazo: USD 78.277.00

Deuda financiera total (D)

USD 130.900.000

Patrimonio (E)

USD 285.970.000

Fórmulas y cálculos para hallar el WACC

Capital total invertido

CTI = (Deuda a corto plazo + Deuda a largo plazo + Arrendamientos financieros) +
Patrimonio

Capital Total Invertido = 130.900.000 + 285.970.000 = 416.870.000

Pesos de la estructura de capital

Peso de la deuda (W_d)

$$W_d = D / (D + E)$$

Donde:

D = Deuda con costo (deuda financiera)

E = Patrimonio

Peso del patrimonio (W_e)

$$W_e = E / (E + D)$$

Relación

$$W_d + W_e = 1 \text{ (100\%)}$$

Para Amazon.com, Inc.,

Deuda **con costo (D)**: 130.900.000

Patrimonio **(E)**: 285.970.000

$$W_d = 130.900.000 / 416.870.00 = 31.4\%$$

$$W_e = 285.970.000 / 416.870.00 = 68.6\%$$

Costo de la deuda (K_d)

El costo de la deuda se estima considerando que Amazon.com, Inc., accede a
financiamiento en mercados internacionales con alta calificación crediticia.

De manera conservadora y consistente con empresas similares:

Costo promedio de la deuda antes de impuestos (K_d): $\approx 4,5\%$

Tasa impositiva efectiva (T): $\approx 21\%$

Costo de la deuda después de impuesto

$$K_d(1-T)$$

$$K_d \text{ despues de impuestos} = K_d \times (1-T)$$

Donde

K_d = Costo de la deuda antes de impuestos

T = Tasa impositiva efectiva

Costo de la deuda antes de impuestos

$$W_d = 31.4\%$$

Para Amazon.com, Inc., sería:

$$K_d = 4.5\%$$

$$T = 21\%$$

$$W_d(1-T) = 4.5\% \times (1-0.21) = 3.56\%$$

Costo del patrimonio (Ke)

Se estima mediante el CAPM

$$K_e = R_f + \beta (R_m - R_f)$$

Supuestos razonables

Tasa libre de riesgo (R_f): **4,0%**

Beta de Amazon.com, Inc., (β): **1,2**

Prima de riesgo del mercado ($R_m - R_f$): **5,5%**

Cálculo del Ke

$$K_e = 4,0\% + (1,2\% \times 5,5\%) = 10,6\%$$

Cálculo del WACC

$$\text{WACC} = \left(\frac{D}{D+E} \times K_d \times (1-T) \right) + \left(\frac{E}{D+E} \times K_e \right)$$

$$\text{WACC} = (31,4\% \times 3,56\%) + (68,6\% \times 10,6\%)$$

$$\text{WACC} = 1,12\% + 7,27\%$$

$$\text{WACC} = 8,39\%$$

Apéndice C*Cálculos para hallar el ROCE*

$$\text{ROCE} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Capital empleado}}$$

$$\text{Capital empleado} = \text{Activos totales} - \text{Pasivos corrientes}$$

Apéndice D*Fórmula para hallar el RNOA*

$$\text{RNOA} = \frac{\text{NOPAT (Ingresos operativos netos)}}{\text{NOA (Total activos - patrimonio - deuda financiera)}}$$

Apéndice E*Fórmula para hallar el FLEV*

$$\text{FLEV} = \frac{\text{Deuda financiera neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Apéndice F*Fórmula para hallar el NNEP*

$$\text{NNEP} = \frac{\text{Ingresos o gastos no operativos netos después de impuestos}}{\text{Obligaciones financieras netas (Deuda con costo - activos financieros)}}$$

Apéndice G*Fórmula para hallar el Costo del patrimonio*

$$\text{Fórmula: } k_e = r_f + \beta(r_m - r_f)$$

Aplicación de datos:

$$r_f = 4.25\%$$

$\beta \sim 1.18$ (Beta promedio observado para Amazon.com, Inc., considerando su diversificación en AWS y Retail).

$$r_m - r_f = 4.60\%$$

Cálculo

$$k_e = 4.25\% + 1.18(4.60\%)$$

$$k_e = 4.25\% + 5.428\%$$

$$k_e = 9.68\% \text{ costo del patrimonio para Amazon.com, Inc.}$$

Apéndice H

Fórmula para hallar el Grado de Apalancamiento Operativo

$$GAO = \frac{\text{Ingresos} - \text{Costos y Gastos variables}}{\text{Ingresos} - \text{Costos y Gastos variables} - \text{Costos y Gastos fijos}}$$

Apéndice I

Fórmula para hallar el Grado de Apalancamiento Financiero

$$GAF = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Utilidad antes de impuesto} - \text{Gastos financieros}}$$

Apéndice J

Fórmula para hallar el Grado de Apalancamiento Total

$$GAT = GAO * GAF$$

Apéndice K

Fórmula para hallar la Cobertura de intereses

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Gastos Financieros}}$$