

## **Diagnóstico financiero de Amazon**

Aylin Geraldí Lupan González

Jazmin Darielly Botina Basante

Yury Alexandra Díaz Arias

Asesor

Eliana Estefany Zambrano Velasco

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Contaduría Pública

2026

**Nota de Aceptación**

---

Nombre Director de Trabajo de Grado

---

Jurado

---

Jurado

### **Dedicatoria**

Con profunda gratitud dedicamos este trabajo a todos nuestros seres queridos, quienes han sido parte fundamental de este proceso de formación que hoy nos permite culminar una meta y alcanzar un logro que tanto anhelábamos.

Principalmente a Dios y a nuestras familias, quienes nos apoyaron durante los días largos y las noches sin fin a lo largo de estos cinco años, brindándonos siempre palabras de aliento para continuar y acompañándonos hasta el final de este proceso.

Asimismo, dedicamos este trabajo a nuestros tutores, quienes nos guiaron a lo largo del camino académico, y a los compañeros con quienes compartimos ideas, aprendizajes y esfuerzos en trabajos conjuntos. Esta experiencia nos deja grandes enseñanzas y nos permite hoy avanzar como mejores profesionales.

## **Agradecimientos**

Expresamos nuestro profundo agradecimiento a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia por permitirnos formar parte de su comunidad académica. Valoramos sinceramente la formación integral recibida, la cual ha sido fundamental para nuestro crecimiento humano y laboral, brindándonos las herramientas necesarias para proyectarnos como profesionales éticos en el ámbito contable. Asimismo, extendemos nuestra gratitud a los tutores que nos acompañaron a lo largo de este trayecto; su orientación, experticia y apoyo constante fueron pilares esenciales en la consolidación de nuestro aprendizaje y formación profesional.

De igual manera, manifestamos un especial agradecimiento a nuestras familias, quienes nos brindaron el soporte incondicional necesario para alcanzar este anhelado propósito. Su paciencia, motivación y acompañamiento constante fueron la fuerza motriz para persistir ante las dificultades y culminar con éxito este proceso académico. Cada uno de sus integrantes ha sido parte vital de este camino que hoy nos permite consolidar la meta de convertirnos en contadores públicos y cristalizar un sueño que durante mucho tiempo hemos atesorado.

## Resumen

El propósito de este trabajo de investigación consiste en analizar de manera integral la situación financiera de la empresa Amazon, tomando como referencia su evolución histórica y su desempeño económico en los últimos años. En su proceso de expansión global, las organizaciones ejecutan decisiones financieras estratégicas orientadas al cumplimiento de obligaciones y a la optimización de la rentabilidad; no obstante, estas deben ser evaluadas bajo criterios técnicos rigurosos para mitigar riesgos que comprometan la estabilidad institucional. En este contexto, el diagnóstico financiero se erige como una herramienta técnica indispensable que permite valorar la eficiencia operativa, la liquidez y el nivel de endeudamiento. Amazon se ha distinguido por un crecimiento masivo desde su fundación, enfrentando el reto constante de mantener un equilibrio financiero que ha fortalecido su valor de mercado y su capacidad de reinversión. A través de este estudio, se logra identificar cómo una gestión adecuada de los flujos de caja y la toma de decisiones acertadas en cuanto a la asignación de capital han posicionado a la compañía como un referente de solidez y competitividad ante los cambios volátiles del entorno económico mundial, proporcionando una visión clara sobre su sostenibilidad futura y su posicionamiento dentro del sector comercial.

***Palabras clave:*** Análisis, Amazon, financiación, rentabilidad, economía.

### **Abstract**

The purpose of this research paper is to conduct a comprehensive analysis of Amazon's financial situation, taking its historical evolution and economic performance as a primary reference. Throughout their growth processes, corporations execute strategic financial decisions aimed at meeting obligations and optimizing profitability; however, these decisions must be rigorously evaluated under technical criteria to mitigate risks that could jeopardize institutional stability. In this context, financial diagnosis emerges as an indispensable analytical tool for assessing operational efficiency, liquidity, and leverage levels. Amazon has been characterized by massive growth since its inception, facing the constant challenge of maintaining financial equilibrium, which has strengthened its market value and reinvestment capacity over the years. Through this study, it is possible to identify how proper cash flow management and sound capital allocation decisions have positioned the company as a benchmark of solidity and competitiveness amidst the volatile shifts of the global economic environment. This research provides a clear perspective on the company's future sustainability and its strategic standing within the global commercial sector.

**Keywords:** Analysis, Amazon, financing, profitability, economics.

## Tabla de Contenido

Introducción .....	14
Justificación.....	15
Objetivos .....	16
Objetivo General.....	16
Objetivos Específicos.....	16
Avances Metodológicos y Conceptualización de la Organización .....	17
Cuantificación del Impacto Financiero .....	19
Identificación de las Causas Raíz.....	19
Evaluación de la Eficacia de las Estrategias Actuales .....	20
Desarrollo de Estrategias de Mejora.....	20
Optimización de la Inversión.....	20
Valor Agregado y Contribución en el Campo de las Finanzas .....	20
Marco conceptual .....	22
Ratio de Liquidez.....	23
Indicadores Financieros .....	23
Rentabilidad .....	23
Matriz DOFA.....	23
ROA (Rentabilidad sobre el Capital Empleado).....	24
Solvencia.....	24
Análisis Vertical.....	24
Análisis Horizontal .....	24
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial.....	25

Situación de la Economía de Estados Unidos (USA) .....	25
Situación del Sector (Comercio Electrónico, Retail y Nube) .....	25
Situación del Mercado en 2024.....	26
Productos de Amazon .....	27
Proveedores.....	27
Clientes .....	28
Tecnologías Relevantes.....	29
Equipo Administrativo.....	30
Relaciones con los Colaboradores.....	30
Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa .....	32
Plataforma Estratégica .....	32
Obsesión por el Cliente.....	32
Pasión por la Innovación.....	32
Compromiso con la Excelencia Operativa.....	32
Visión a Largo Plazo.....	33
Estrategia Competitiva.....	33
Principales Competidores.....	34
Perfil de Competitividad Interna.....	35
Capacidad Operativa .....	35
Capacidad Tecnológica .....	36
Capacidad Financiera.....	36
Capacidad para Gestionar Talento .....	36
Capacidad de Aprendizaje y Adaptación.....	36

Análisis de las Fuerzas Competitivas de Michael Porter .....	37
Rivalidad entre Competidores Existentes .....	37
Amenaza de Nuevos Participantes .....	37
Poder de Negociación de los Clientes.....	37
Poder de Negociación de los Proveedores .....	37
Amenaza de Productos Sustitutos .....	37
Estados Financieros de Amazon .....	40
Estado de Situación Financiera de Amazon.....	40
Estado de Resultados de Amazon .....	41
Flujo de Efectivo de Amazon .....	42
Análisis de los Indicadores de los Estados Financieros .....	43
Margen Neto de Rentabilidad .....	43
Rotación de Activos .....	43
Multiplicador de Apalancamiento .....	44
Rentabilidad del Patrimonio (ROE).....	44
Rentabilidad de los Activos (ROA) .....	45
Recuperación Integral de la Rentabilidad.....	45
Optimización del Apalancamiento .....	46
Menor Rotación, Mayor Rentabilidad.....	46
Defensa de la Propuesta .....	46
Análisis del Tamaño de la Empresa .....	47
Análisis de la Posición de Liquidez .....	49
Indicadores Financieros Clave .....	51

	10
Avance Metodológico del Proyecto .....	55
Toma de Decisión de Inversión y de Financiamiento .....	55
Avances en el Desarrollo de Contenidos de Aprendizaje .....	59
Cálculo del ROCE .....	59
Análisis de Sensibilidad del 1% .....	62
Costo del Patrimonio .....	66
Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	67
Impacto de Estas Fuentes de Financiamiento sobre el WACC .....	69
Fuentes de Financiación de Amazon .....	69
Comparación Nivel de Endeudamiento .....	69
Análisis del Grado de Apalancamiento.....	73
Estructura Financiera de Empresas Similares .....	75
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios y Cotización de la Acción.....	76
Política de Dividendos y su Impacto en la Cotización de la Acción .....	76
Exposición a Mercados Financieros Internacionales y Estrategias de Cobertura .....	77
Limitaciones .....	79
Conclusiones .....	81
Recomendaciones .....	82
Referencias Bibliográficas.....	83
Apéndices .....	85

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Análisis DOFA</i> .....	38
<b>Tabla 2</b> <i>Matriz de Estrategias</i> .....	39
<b>Tabla 3</b> <i>Estado de Situación Financiera de Amazon de los Años 2022, 2023 y 2024</i> .....	40
<b>Tabla 4</b> <i>Estado de Resultados de Amazon de los Años 2022, 2023 y 2024</i> .....	41
<b>Tabla 5</b> <i>Flujo de Efectivo de Amazon de los Años 2022, 2023 y 2024</i> .....	42
<b>Tabla 6</b> <i>Margen Neto de Rentabilidad</i> .....	52
<b>Tabla 7</b> <i>ROE (Retorno Sobre el Patrimonio)</i> .....	52
<b>Tabla 8</b> <i>ROA (Retorno Sobre Activos)</i> .....	53
<b>Tabla 9</b> <i>Ratio de Liquidez</i> .....	53
<b>Tabla 10</b> <i>Multiplicador de Apalancamiento</i> .....	54
<b>Tabla 11</b> <i>Árbol de Rentabilidad</i> .....	54
<b>Tabla 12</b> <i>Cálculo EVA</i> .....	55
<b>Tabla 13</b> <i>Cálculo de NOA</i> .....	60
<b>Tabla 14</b> <i>Cálculo de UODI</i> .....	60
<b>Tabla 15</b> <i>Cálculo de RNOA</i> .....	61
<b>Tabla 16</b> <i>Cálculo de FLEV</i> .....	61
<b>Tabla 17</b> <i>Cálculo de NNEP</i> .....	62
<b>Tabla 18</b> <i>Cálculo de ROCE</i> .....	62
<b>Tabla 19</b> <i>Cálculo del 1% en el RNOA</i> .....	63
<b>Tabla 20</b> <i>Cálculo del ROCE con el 1% del RNOA</i> .....	64
<b>Tabla 21</b> <i>Cálculo del 1% en el FLEV</i> .....	64
<b>Tabla 22</b> <i>Cálculo del ROCE con el 1% del FLEV</i> .....	65

<b>Tabla 23</b> <i>Cálculo del 1% en el NNEP</i> .....	65
<b>Tabla 24</b> <i>Cálculo del ROCE con el 1% del NNEP</i> .....	66
<b>Tabla 25</b> <i>Cálculo del Costo de Patrimonio</i> .....	67
<b>Tabla 26</b> <i>Comparación Beta</i> .....	67
<b>Tabla 27</b> <i>Cálculo del Rd</i> .....	68
<b>Tabla 28</b> <i>Cálculo del WACC</i> .....	69
<b>Tabla 29</b> <i>Comparación del Nivel de Endeudamiento de Amazon y Alibaba Año 2024</i> .....	72
<b>Tabla 30</b> <i>Calificación Crediticia</i> .....	73
<b>Tabla 31</b> <i>Cálculo de Apalancamiento Operativo GAO</i> .....	74
<b>Tabla 32</b> <i>Cálculo de Apalancamiento Operativo GAF</i> .....	74
<b>Tabla 33</b> <i>Cálculo de Apalancamiento Total GAT</i> .....	74
<b>Tabla 34</b> <i>Cuadro Comparativo de Empresas Similares a Amazon</i> .....	76

**Lista de Apéndices**

**Apéndice A** *Documento Excel* .....87

**Apéndice B** *Presentación en Canva*.....88

## **Introducción**

El diagnóstico financiero de la empresa Amazon es un proceso en el cual se evalúa, a través de distintos indicadores financieros, el comportamiento de la compañía dentro del mercado y su desempeño económico en periodos determinados. Para el desarrollo de este análisis se tomaron tres años consecutivos, correspondientes a los periodos 2022, 2023 y 2024, los cuales fueron analizados con el fin de identificar fortalezas y debilidades a partir de los resultados obtenidos de los distintos indicadores.

El diagnostico que se muestra a continuación no solo nos sirve para comprender cual es el comportamiento de los recursos financieros de la empresa sino que también nos brinda resultados claves para la toma de decisiones importantes, en un entorno empresarial en competitivo en el cual contar con un diagnóstico apropiado es una herramienta fundamental para mejorar el comportamiento de esta dentro del mercado.

Dentro del diagnóstico financiero realizado podemos encontrar indicadores de resultados como el ROE, ROA, margen neto de rentabilidad, entre otros resultados que nos ayudan a identificar la situación financiera actual de la empresa y su capacidad para generar valor.

## Justificación

En el proceso de investigación de la empresa Amazon se identificó que, durante el periodo comprendido entre los años 2022 y 2024, la compañía logró una recuperación financiera significativa, pasando de registrar pérdidas a obtener nuevamente ganancias. Esta evolución financiera ha fortalecido la confianza de los inversionistas, quienes perciben un alto potencial de crecimiento en la empresa y en el valor de sus acciones.

Se analizaron los desafíos que Amazon ha enfrentado frente a otras empresas que desarrollan la misma actividad económica, que a pesar de la alta competencia, Amazon se ha mantenido como una de las principales opciones para los clientes, gracias a factores como la puntualidad y la satisfacción en las entregas. Pero Amazon también se ve afectada por variables externas como las fluctuaciones en los precios de las divisas a nivel mundial y los cambios en las tasas de interés las cuales influyen directamente en sus costos y resultados financieros.

Uno de los puntos críticos identificados durante el análisis es el costo logístico y la dependencia tecnológica, especialmente en los procesos asociados al último tramo de entrega. La necesidad de acelerar los tiempos de entrega implica mayores costos operativos, lo que hace relevante evaluar cómo la eficiencia en los centros de distribución puede impactar la rentabilidad de la empresa.

Finalmente, el uso de tecnología de punta es un elemento clave para que Amazon transforme estas debilidades en oportunidades generándole rentabilidad, es por ello que una adecuada gestión tecnológica y operativa no solo permite reducir la vulnerabilidad operativa, sino que también contribuye a mejorar la rentabilidad, fortalecer la confianza de los accionistas y obtener mejores márgenes de ganancia, lo que justifica la importancia de realizar un diagnóstico financiero detallado de la compañía.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar el diagnóstico financiero de la compañía Amazon durante el período 2022-2024, con el fin de identificar oportunidades de mejora en los centros de distribución, especialmente en las fases de preparación, transporte y entrega al consumidor final, que permitan optimizar los indicadores de rentabilidad, reducir los costos operativos, mejorar el flujo de efectivo y fortalecer el crecimiento de las ventas.

### **Objetivos Específicos**

Identificar los posibles riesgos financieros mediante el análisis de indicadores como el análisis DuPont, el margen neto de rentabilidad y el Valor Económico Agregado (EVA), con el fin de evaluar el nivel de apalancamiento, la recuperación de la rentabilidad y fortalecer la confianza de los inversionistas en la toma de decisiones financieras.

Analizar cómo las ineficiencias en los centros de distribución influyen en los costos operativos de la empresa, con el propósito de determinar su impacto en la gestión financiera a corto, mediano y largo plazo.

Examinar los factores que afectan el rendimiento de los tiempos de preparación, transporte y entrega, con la finalidad de proponer recomendaciones estratégicas que permitan optimizar los procesos logísticos y mejorar la rentabilidad financiera.

## **Avances Metodológicos y Conceptualización de la Organización**

Amazon compañía fundada en 1994, en Estados Unidos, es una empresa que ha presentado un crecimiento a nivel mundial a pasos agigantados, compañía importante que cotiza en la bolsa de mercado, debemos tener en cuenta que sostenerse bajo este mercado es complejo por el margen tan grande de competitividad que hay, sostenerse bajo este mercado es complejo), Amazon logro mejorar su ingreso operativo por cada dólar vendido, la empresa para el año 2024 logro un margen neto de rentabilidad de 9.29% en este año, Amazon incursiono en Sur América por medio de la plataforma de servicios en la nube, en nuestro país abrió el primer centro logístico en 2018, paulatinamente ha ido abriendo comercio en México, Republica Dominicana, Perú, Brasil, Colombia. Amazon esta categorizada como una de las empresas de envíos más rápida en los países donde opera, los usuarios prime, un servicio líder a nivel mundial que destaca el envío de millones de productos en el menor tiempo posible, teniendo en cuenta el cambio abismal que ha tenido la tecnología, la compañía se ha recuperado de perdidas en años anteriores frente a los años analizados, lo que representa una mejora en el control de los costos, donde han aumentado las ventas, porque los clientes reconocen a la firma como efectiva y confiable.

La obsesión por el cliente es uno de los principales objetivos de la empresa al enfocarse en las necesidades de las personas siendo un valor agregado por encima de otras empresas, seguido por la innovación constante donde siempre está buscando la forma de simplificar procesos para que de esta manera se pueda mejorar la excelencia operativa, otro objetivo importante es la visión a largo plazo teniendo como meta ser los únicos dueños del negocio sin ninguna excusa.

Uno de los grandes desafíos es la sostenibilidad en los costos logísticos, los cuales requieren cada vez más inversión para cumplir con los estándares y los tiempos de entrega desde que salen de los centros de logística para la entrega al consumidor final, la eficacia de los operarios que se dedican al paqueteo puerta a puerta. Algunas inconsistencias en la preparación, transporte y entregas con retrasos que generan perjuicio para el sistema financiero del negocio, principalmente la delimitación operativa que consta de las mejoras de las entregas en el canal de distribución hasta el consumidor final en el mínimo tiempo, y de manera eficiente, la automatización de los centros de distribución y el uso de la tecnología, mejoran la rentabilidad a largo plazo, se producen más ventas, mejora el flujo de efectivo, reduce costos, un desafío que se debe tener en cuenta y que es de gran importancia para la empresa es la dependencia tecnológica de su infraestructura el cual puede causar fallas en los bancos que ellos manejan los cuales hoy en día es una problemática mundial por el manejo del dinero electrónico en la cual pueden haber transacciones fraudulentas y la mala manipulación interna.

Uno de los retos importantes para esta sociedad es tener de vuelta las inversiones realizadas en el menor tiempo posible que permitan a los inversionistas tomar mejores decisiones, de esta manera aumentar la gestión de sus activos en el mundo de la globalización. Durante un estudio exhaustivo de los periodos contables de los años 2022- 2023 y 2024, se revisará los activos y pasivos, bajo herramientas contables que permitan revisar su proceso financiero y como se crea el valor económico en una economía que está en constante competencia en mercados volátiles.

Después de tener en cuenta los desafíos que presenta la empresa Amazon la problemática mayor son las inconsistencias generadas en el canal de distribución, de que manera se puede aprovechar la rentabilidad que tiene la empresa para invertir en centros de logística, el cual es un

factor clave para afianzarse y conservarse en periodos de contingencia ya que las inestabilidades generadas en ciertas ocasiones causan una disminución en las ventas, pérdida de clientes y reputación de la marca.

Al ser una compañía tan grande está expuesta a competencias y a fraudes bursátiles, la fluctuación también es un riesgo peligroso al que se enfrenta, sin embargo, Amazon tiene su propio sistema de control que detecta anomalías, se debe tener en cuenta que no hay un sistema 100% confiable, siempre habrá un riesgo.

Amazon entre los periodos de 2022-2024 tuvo una rentabilidad positiva que debería ser utilizada para invertir en tecnología de primera punta para sus centros logísticos y que su gestión en dichos canales sea intachable, para que su rentabilidad a largo plazo no se vea afectada, por el contrario, su estado de flujo siga en aumento a largo plazo.

¿Qué Sensación Acontecen a los Consumidores en Cuanto a los Centros de Distribución y la Entrega Final, con qué Táctica o Herramienta Puede Disminuir este Impacto con el Fin de Mejorar la Rentabilidad y la Situación Financiera de Amazon?

Se hace necesario entrar en profundización de los estados financieros de los años en mención por las siguientes razones.

### **Cuantificación del Impacto Financiero**

Una cuantificación financiera que permita revisar algunas inconsistencias entre el canal de distribución y el consumidor final, que afectan la pérdida de clientes y daño a la reputación de la marca.

### **Identificación de las Causas Raíz**

Una cuantificación financiera que contribuya a identificar la raíz de las inconsistencias en el canal de distribución y las respectivas soluciones y mejoras con el objetivo de aumentar las

ventas y por ende la situación financiera de la empresa.

### **Evaluación de la Eficacia de las Estrategias Actuales**

Se revisará la cuantificación financiera de las estrategias efectivas que se llevan a cabo en la actualidad con el fin de mitigar o disminuir esta fragilidad.

### **Desarrollo de Estrategias de Mejora**

El principal objetivo de la cuantificación financiera es la satisfacción de los clientes. Por tal motivo se propone estrategias que ayuden a reducir las inconsistencias y mejoren las ventas y la rentabilidad en el flujo de efectivo.

### **Optimización de la Inversión**

La cuantificación financiera permitirá revisar las inversiones en tecnología e infraestructura realizada en los periodos en mención con el objetivo de minimizar los costos, la optimización de la tecnología, infraestructura y personal para mejorar la eficiencia en los centros logísticos con el fin de reducir tiempos y costes de envíos, entre reclamos innecesarios de insatisfacción.

### **Valor Agregado y Contribución en el Campo de las Finanzas**

Incorporar el análisis financiero con la administración de la cadena de suministro, con el objetivo de valorar el impacto negativo en los canales de distribución y en la rentabilidad de la compañía.

Impacto directo en los costos de la compañía, (reembolsos, devoluciones y hasta penalizaciones) e indirecto en ingresos y rentabilidad (reducción de las ventas por insatisfacción de los clientes, desprestigio).

Medir el peligro financiero, por la falta de precisión en las entregas, desarrollar estrategias para minimizar esos riesgos.

La contribución en la reducción de costos, aumento de los ingresos, eficiencia operativa, mejorar el valor de las acciones.

Se tienen en cuenta en cuanto al valor de las acciones que las variaciones del dólar suelen afectar esta compañía, cuando el dólar está bajo, tiende a tener mejor competencia en precio en plazas extranjeras, cuando por el contrario el dólar sube, los artículos vendidos desde los Estados Unidos suelen ser más caros para los extranjeros, y para la empresa es difícil competir con este precio frente a mercados locales. También cabe resaltar que la tasa de cambio del mercado (TRM) es cambiante de lunes a viernes. Es un riesgo constante donde los valores de las acciones pueden bajar. La volatilidad de las divisas es un impacto que también marcan una pauta en las ventas de la empresa. Esto se debe que la compañía tiene operaciones a nivel global. Otro de los escollos o riesgos a los que está expuesta a las variaciones financieras tales como recesiones económicas, crisis en la salud y cambios climáticos.

### **Marco conceptual**

El análisis desarrollado de la empresa Amazon después de haber analizados los estados financieros de la empresa se llevó a cabo los análisis verticales y horizontales de la empresa comparación de estos entre si lo cual nos permitió identificar cambios de importancia en el desempeño financiero de la empresa Amazon, se identificaron varios indicadores clave entre ellos están los de liquidez entre otros que reflejan como la empresa evalúa las habilidades para poder todas sus obligaciones y como generan ganancias a partir de sus ingresos e inversiones; además se desarrolló el estudio de indicadores que proporcionan indicadores financieros claves para determinar la capacidad que tiene para atender las distintas obligaciones de activos, ventas o capital, la función de este marco conceptual es brindar información sobre la situación financiera el cual es de gran importancia para los inversionistas lo que ayuda a la mejora en la toma de decisiones.

También, se muestra distintos indicadores de cómo la empresa se ha logrado mantener dentro del mercado estable, manteniendo sus compromisos de sostenibilidad, además se basa principalmente en su obsesión por satisfacer a los clientes lo cual lo ha logrado con la implementación de técnicas de análisis y recolección de datos más distintas herramientas que buscan un análisis financiero optimo, lo que busca una empresa tan gran cómo Amazon es ofrecer buenos resultados tanto individuales como para las personas que obtienen sus productos. Después de haber estudiado el proceso que ha tenido la empresa lo primordial es priorizar la autenticidad y confianza de la información revelada, estos datos fueron tomados de fuentes oficiales sin realizar ningún tipo de alteración ni manipulación, en este caso se ha tomado tres años consecutivos como base 2022 – 2023 y 2024 y se han escogido teniendo en cuenta que son los últimos años bases que en el cual podemos encontrar información de relevancia.

El estudio incluye distintos términos técnicos y conceptos que pueden ser desconocidos para los lectores ya que no todas las personas manejan el lenguaje financiero, por lo cual en este documento se presentaran distintas definiciones que ayudan a comprender de mejor manera la situación de la empresa escogida.

### **Ratio de Liquidez**

Según Van Horne y Wachowicz (2008) en "Fundamentos de Administración Financiera", La ratio de liquidez es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para pagar sus deudas y obligaciones a corto plazo utilizando sus activos corrientes.

### **Indicadores Financieros**

Según Ross, Westerfield y Jordano (2012) en "Fundamentos de Finanzas Corporativas", el indicador financiero involucra la evaluación de los datos históricos para entender las tendencias actuales y proyectar las futuras tendencias financieras.

### **Rentabilidad**

Según Brealey, Myers y Allen (2008) en "Principios de Finanzas Corporativas", la rentabilidad representa la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con sus activos, ventas o capital invertido. Es una medida fundamental para evaluar la eficacia con la que se gestionan los recursos de la empresa

### **Matriz DOFA**

Para Fernández (2002), La Matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas, Amenazas) es una herramienta de análisis estratégico que evalúa los factores internos (debilidades y fortalezas) y externos (oportunidades y amenazas) de una organización o proyecto. Su propósito es proporcionar una visión clara de la situación actual para la toma de decisiones informadas y el desarrollo de estrategias efectivas.

### **ROA (Rentabilidad sobre el Capital Empleado)**

De acuerdo con Weston y Brigham (1994), el ROA (Retorno sobre los Activos) es un indicador financiero que mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ganancias.

### **Solvencia**

Gitman (2003) en su libro "Administración Financiera" define la solvencia como la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo. La solvencia está relacionada con la estructura de capital de la empresa y su habilidad para pagar sus deudas en el futuro.

### **Análisis Vertical**

Según Kieso, Weygandt y Warfield (2008) en su libro "Contabilidad Intermedia", el análisis vertical es una técnica que se utiliza para evaluar la estructura de los estados financieros de una empresa. Esta técnica se centra en determinar la relación porcentual de cada partida del estado de resultados con respecto a las ventas netas y de cada cuenta del balance general con respecto al total de activos.

### **Análisis Horizontal**

Gitman (2003) en "Administración Financiera" sostiene que el análisis horizontal o análisis de tendencias es una técnica que evalúa cambios en los montos y porcentajes de los estados financieros de una empresa durante un período de tiempo. El propósito principal es identificar incrementos y disminuciones significativas en las cifras con respecto a la base.

## **Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial**

### **Situación de la Economía de Estados Unidos (USA)**

Amazon opera principalmente en Estados Unidos, así que su desempeño depende en gran parte de cómo se mueve esta economía. En 2024, la economía de Estados Unidos siguió creciendo a un ritmo moderado, en un entorno estable, pero con algunos desafíos. El PIB real subió un 2,8% según la BEA (oficina de análisis económico), impulsado por un consumo que se mantuvo fuerte gracias a un mercado laboral sólido, con el desempleo rondando el 4% durante todo el año.

La inflación también fue bajando poco a poco donde el índice PCE (gasto en consumo personal), que es el que mira la Reserva Federal, cerró en 2,5%, mientras que el CPI (índice de precios al consumidor) se movió entre el 2,4% y el 2,7% hacia finales del año. Esta menor presión en los precios ayudó a las familias, aunque los tipos de interés altos siguieron encareciendo el crédito para empresas y consumidores.

Para Amazon, este escenario implica moverse en una economía bastante estable, con un consumo saludable y una fuerte adopción digital, en donde los clientes están más atentos a los precios y los costes operativos siguen siendo un punto que requiere una gestión cuidadosa.

### **Situación del Sector (Comercio Electrónico, Retail y Nube)**

El sector donde Amazon compite evolucionó con fuerza en 2024 en donde el comercio electrónico destacó especialmente, llegando a representar el 17,9% de todas las ventas minoristas en el cuarto trimestre, según datos del Departamento de Comercio recopilados por PYMNTS, y dicho crecimiento se consolidó gracias al hábito de comprar en línea, la preferencia por entregas rápidas y el uso cada vez mayor del teléfono móvil como principal canal de compra.

El propio informe anual de Amazon reconoce que compite con: Retailers físicos (tiendas

físicas), de e-commerce (ventas online) y omnicanal, plataformas de medios y contenidos, motores de búsqueda, redes sociales y comparadores de precios, empresas de servicios de e-commerce (fulfillment, pagos, atención al cliente), proveedores de servicios de Tecnologías de la Información (TI) y computación en la nube, fabricantes de dispositivos electrónicos, supermercados físicos y online, proveedores de servicios de publicidad digital y de salud (telemedicina y presencial).

Es decir, Amazon no compite solo con “otras tiendas online”, sino con una plataforma completa de tecnología, retail, medios, publicidad y nube, lo que eleva la intensidad competitiva del sector. (Form 10-K, 2024).

En resumen, Amazon opera en un entorno dinámico, en constante crecimiento, pero donde innovar de forma continua es esencial para seguir siendo líder.

### **Situación del Mercado en 2024**

En 2024, el mercado en el que Amazon desarrolla su actividad estuvo marcado por los consumidores que continuaron gastando pero de forma más cuidadosa por la presión de los precios en los años anteriores donde el gasto de los hogares fue uno de los motores principales del crecimiento económico de Estados Unidos durante los tres primeros trimestres del año 2024, según Infobae, y este comportamiento se reflejó en el salto hacia las compras digitales de productos sobre todo en categorías como electrónica, hogar, moda y, alimentos y bebidas; estos dos últimos siendo de categorías que eran más de tienda física, mostrando crecimiento en ventas online desde la pandemia.

Por otro lado, el uso del teléfono móvil como canal de compra es cada vez más relevante: en la temporada de compras online de final de año 2024, se estima que más de la mitad de las compras online en Estados Unidos se realizaron desde smartphones, según análisis de Digital

Commerce 360, lo que obliga a plataformas como Amazon a mejorar continuamente su experiencia móvil, los sistemas de recomendación y la velocidad de entrega.

En este contexto, Amazon se beneficia de un mercado acostumbrado a comprar online, pero también tiene que seguir manteniendo los estándares muy altos para retener a clientes cada vez más exigentes, informados y con muchas opciones para elegir.

### **Productos de Amazon**

Amazon opera con una cartera amplia y diversa de productos y servicios que define su posición en el mercado. Su Form 10-K de 2024 describe que la empresa vende artículos a través de sus tiendas online y físicas, integrando categorías que van desde electrónica y libros hasta moda, alimentos y hogar, además de ofrecer dispositivos propios como Kindle, Fire TV, Echo y Ring. A esto se suman servicios digitales como Amazon Prime, que combina envíos rápidos, contenido en streaming y varios beneficios adicionales que refuerzan la fidelización del cliente. Por otro lado, Amazon aloja a millones de vendedores externos dentro de su marketplace, quienes dependen de su infraestructura logística y tecnológica.

Finalmente, Amazon Web Services (AWS) constituye uno de los pilares más importantes del negocio, proporcionando servicios de computación y almacenamiento en la nube, inteligencia artificial, bases de datos y analítica a empresas, gobiernos y organizaciones.

Esta combinación de bienes físicos, servicios digitales, computación en la nube y publicidad convierte a Amazon en una compañía multifacética con presencia en sectores que van desde el retail hasta la infraestructura tecnológica global.

### **Proveedores**

El modelo de proveedores de Amazon se caracteriza por una base global amplia y diversificada tal como lo indica en su Form 10-K que ningún proveedor representa el 10% o más

de sus compras totales, esto quiere decir que no depende críticamente de un solo actor y puede ajustar volúmenes y condiciones con flexibilidad. Por otro lado, también reconoce que una parte importante de los productos vendidos o distribuidos en su plataforma tiene origen en países como China e India, lo que la expone a riesgos regulatorios, arancelarios y geopolíticos.

La empresa tampoco mantiene contratos de largo plazo que garanticen disponibilidad o precios fijos con sus proveedores, lo cual le da margen de maniobra, pero requiere una gestión muy precisa de inventarios, transporte y costos logísticos. Además, su red de fulfillment (cumplimiento o ejecución de pedidos) opera a gran escala, por lo que cualquier interrupción en suministros globales, ya sea de materias primas o hasta de componentes electrónicos, puede impactar directamente en su capacidad de ofrecer entregas rápidas en Estados Unidos.

## **Clientes**

Amazon trabaja con varios tipos de clientes y cada uno tiene un papel estratégico distinto dentro de su modelo de negocio siendo los más visibles los consumidores finales los cuales compran millones de productos en las tiendas online y físicas, usan Prime y consumen todo el contenido digital de la plataforma.

También están los vendedores externos, que usan Amazon para llegar a sus clientes y al mismo tiempo, contratan sus servicios logísticos, estos tienden a ser una combinación de clientes y socios ya que venden a través de la plataforma, pero también pagan tarifas por usarla y por los servicios adicionales.

En el lado tecnológico entra Amazon Web Services (AWS), que atiende a empresas, instituciones educativas y desarrolladores que dependen de su infraestructura para ejecutar aplicaciones, almacenar datos o trabajar con inteligencia artificial.

Los creadores de contenido son otro tipo de clientes que usan Amazon para publicar y

vender contenido.

A esto se suman los anunciantes, que usan las herramientas de publicidad de Amazon para posicionar sus productos dentro de la plataforma.

En 2024, todos estos grupos operaron en un entorno donde el consumidor digital es cada vez más exigente que valora la rapidez, la comodidad y los precios competitivos, lo cual obliga a Amazon a mantener una experiencia de usuario muy superior del promedio del mercado.

### **Tecnologías Relevantes**

El negocio de Amazon depende enormemente de la tecnología. Según su Form 10-K, en 2024, la inversión en tecnología e infraestructura siguió siendo una de las partidas más grandes de toda la compañía lo cual se debe al crecimiento de Amazon Web Services (AWS), a las necesidades logísticas y a la incorporación de inteligencia artificial en prácticamente todas sus operaciones.

Amazon Web Services (AWS) siguió siendo una pieza clave, ofreciendo servicios de computación, almacenamiento y análisis en la nube a miles de organizaciones, al mismo tiempo, Amazon reforzó el uso de robótica, machine learning (aprendizaje automático) y sistemas automatizados en sus centros logísticos para acelerar las entregas y mejorar la precisión del inventario.

A escala global, la empresa anunció más de 700 millones de euros en inversiones en robótica e inteligencia artificial solo en Europa durante 2024, lo que deja claro el nivel de apuesta tecnológica. Esta combinación de Inteligencia Artificial (IA), automatización y servicios en la nube de Amazon Web Services (AWS) es uno de los rasgos más distintivos del sector en el que se mueve Amazon.

## **Equipo Administrativo**

En 2024, la dirección de Amazon estuvo liderada por Andy Jassy como CEO, con Jeff Bezos en su rol de presidente ejecutivo del consejo. A mitad de año, Matthew Garman asumió el liderazgo de Amazon Web Services (AWS), mientras que Douglas Herrington continuó dirigiendo las operaciones globales de retail, el director financiero, Brian Olsavsky, siguió a cargo de la estrategia financiera en un periodo marcado por inversiones constantes y una presión creciente por mejorar la eficiencia operativa.

El liderazgo de Amazon reúne una mezcla amplia de experiencia en tecnología, logística, publicidad, retail y finanzas, lo que influye directamente en su estrategia y en la manera en que la empresa responde al entorno macroeconómico y sectorial descrito.

## **Relaciones con los Colaboradores**

En 2024 Amazon empleó aproximadamente 1.556.000 personas en todo el mundo, lo que la convierte en uno de los mayores empleadores globales en donde la compañía destaca, en su Form 10-K, sus programas de desarrollo, financiamiento educativo y mejoras en seguridad laboral, señalando inversiones continuas en infraestructura, tecnología ergonómica y capacitación. Por otro lado, programas como Career Choice (elección de carrera profesional) han beneficiado a más de 240.000 empleados desde su lanzamiento.

Aun así, la relación con los colaboradores también es un área donde Amazon enfrenta desafíos ya que en varios estados de Estados Unidos se mantienen debates sobre exigencias físicas en centros logísticos, ritmos de trabajo, tiempos de descanso y condiciones generales en el entorno operativo. Además, en un mercado laboral donde el desempleo ronda el 4%, la compañía compete intensamente por talento tecnológico y profesional, lo que la obliga a ofrecer entornos laborales atractivos para retener perfiles clave.

Por eso, las relaciones laborales se vuelven un elemento crítico del entorno en el que Amazon desarrolla su actividad ya que cualquier tensión en este ámbito puede impactar directamente tanto en la calidad del servicio como en la imagen pública de la compañía.

## **Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa**

### **Plataforma Estratégica**

Amazon define su propósito como “ser la empresa más centrada en el cliente del mundo” y declara que se guía por cuatro principios.

### **Obsesión por el Cliente**

Amazon diseña sus productos, servicios y procesos pensando antes que nada en lo que necesita el usuario, no en lo que hacen sus competidores lo cual se nota en los envíos rápidos y fiables, devoluciones sencillas, una oferta enorme de productos y servicios como Amazon Prime, pensados para mejorar la experiencia del cliente y que al mismo tiempo sea difícil de igualar. Para Amazon, un cliente satisfecho no solo compra más, sino que sigue eligiendo Amazon cuando necesite algo siendo este el punto clave en su estrategia.

### **Pasión por la Innovación**

En Amazon hay una cultura interna que impulsa a probar ideas nuevas, lanzar productos y ampliar constantemente lo que ofrecen, y gracias a este enfoque, la empresa no solo se queda con el comercio electrónico, sino que se expande hacia áreas como los dispositivos electrónicos, contenido digital, supermercados inteligentes, y servicios en la nube. Para Amazon, innovar no es algo puntual, sino que es un trabajo de todos los días.

### **Compromiso con la Excelencia Operativa**

Gran parte de la ventaja competitiva de Amazon viene de lo bien que funciona su red logística, de lo preciso que es su manejo del inventario y de su capacidad para entregar productos en un día, o incluso el mismo día y para que todo eso sea posible, Amazon se apoya en procesos muy bien trabajados, con una automatización mayor dentro de sus centros de distribución y en sistemas de planificación de alto nivel, esto quiere decir que Amazon no solo busca hacer las

cosas bien, sino hacerlas de una forma que reduzca constantemente los costos por unidad y aumente la velocidad del servicio. Esa excelencia operativa es lo que le permite mantener precios competitivos sin sacrificar calidad ni tiempos de entrega.

### **Visión a Largo Plazo**

Amazon apuesta por construir bases fuertes que le permitan crecer a futuro, en lugar de centrarse solo en resultados inmediatos, y esta manera de pensar explica por qué Amazon invierte de forma continua en infraestructura, inteligencia artificial (IA), centros de datos, robótica y nuevos servicios.

Con los principios anteriores, Amazon organiza su actividad en tres grandes segmentos: Norteamérica, International y Amazon Web Services (AWS) los cuales permiten a Amazon operar en mercados muy distintos pero conectados entre sí, lo que aumenta la fidelización de clientes y la estabilidad de ingresos.

En 2024, Amazon alcanzó ventas netas consolidadas de 637.959 millones de USD, de las cuales 438.015 millones de USD se generaron en Estados Unidos, lo que confirma que su plataforma estratégica se apoya en una presencia masiva en su mercado doméstico y en un crecimiento estratégico hacia servicios digitales.

### **Estrategia Competitiva**

La estrategia competitiva de Amazon se basa principalmente en diferenciarse a través de una experiencia de cliente que resulte difícil de igualar es por eso por lo que Amazon trabaja para que comprar sea rápido, simple y confiable, en el que combina una gran variedad de productos, precios accesibles y entregas muy rápidas resaltando que este enfoque va de la mano con uno de sus principios clave que es la obsesión por el cliente. Amazon sabe que su reto constante es desarrollar soluciones tecnológicas y operativas que sigan mejorando esa experiencia de manera

continua y esta visión coincide con lo planteado por la UNAB (2019), que afirma que la ventaja de Amazon nace al poner la satisfacción del cliente en el centro de toda su estrategia.

Otro pilar fundamental de Amazon es su capacidad para diversificar y expandir sus negocios ya que no solo vive del comercio electrónico, sino que también genera ingresos importantes desde Amazon Web Services (AWS), la publicidad digital y los servicios de suscripción mostrando que su estrategia competitiva no se limita a vender productos, sino a aprovechar su tecnología y su infraestructura para crecer en diferentes áreas.

Amazon convierte su enorme escala en una ventaja difícil de replicar ya que su red logística, su infraestructura tecnológica y su inversión continua en automatización le permiten operar más rápido y con mayor eficiencia que muchos de sus rivales, reportando en 2024 ventas netas consolidadas de 637.959 millones de USD, una cifra que refleja la magnitud de su operación y su capacidad para mantener un nivel de eficiencia alto. Por otro lado, parte de la fortaleza de Amazon está en cómo combina tecnología, datos y procesos para que todo funcione de manera coordinada y a gran velocidad, siendo difíciles de igualar por su competencia.

### **Principales Competidores**

En el comercio electrónico de Estados Unidos, Amazon compite sobre todo con empresas que han fortalecido su presencia digital para intentar reducir la ventaja que la compañía ha construido durante años donde su rival más importante es Walmart, que combina su enorme red de tiendas físicas con opciones de compra online y entregas rápidas y su estrategia de integrar compras digitales con retiro en tienda le ha permitido avanzar, pero aún está lejos de Amazon. Según Red Stag Fulfillment (2024), Amazon concentra alrededor del 37,6% del gasto en e-commerce en el país, mientras Walmart alcanza cerca del 6,4%, una diferencia que muestra claramente la brecha entre ambos. Otros competidores relevantes son Apple y eBay, con

participaciones cercanas al 3,6% y 3% respectivamente, en donde Apple puntea la venta online de dispositivos y servicios asociados, mientras eBay se mantiene en subastas, artículos usados y sectores específicos, aunque estos no representan una amenaza directa al liderazgo general de Amazon, sí compiten en categorías concretas.

Fuera del comercio minorista, Amazon enfrenta competencia en sectores donde su presencia también es clave y se trata de Amazon Web Services (AWS) el cual compete directamente con Microsoft Azure y Google Cloud, formando junto a ellos el grupo de líderes globales del sector.

Amazon se enfrenta a una mezcla de competidores tradicionales como Walmart y especializados como Apple y eBay y esta combinación hace que el mercado estadounidense sea altamente dinámico, obligando a Amazon a mantenerse innovadora, rápida y eficiente para conservar su liderazgo.

### **Perfil de Competitividad Interna**

La competitividad de Amazon no depende solo de la estrategia, sino de un conjunto de capacidades muy concretas que la empresa ha ido construyendo con el paso del tiempo.

### **Capacidad Operativa**

Esta evidencia la magnitud de la infraestructura de Amazon ya que opera miles de instalaciones entre centros de cumplimiento, centros de clasificación, estaciones de entrega, almacenes y data centers. Esta gran estructura física es un recurso interno que le permite procesar millones de pedidos al día sin colapsar y mantener un nivel de servicio que muy pocos pueden igualar, haciéndolo operativamente fuerte. En el Form 10-K, se subraya que su modelo depende de una red extensa y altamente coordinada de operaciones físicas y tecnológicas.

### **Capacidad Tecnológica**

Amazon Web Services (AWS) es la base tecnológica sobre la que funciona toda la organización y Amazon opera sobre su propia infraestructura de nube, lo que le da ventaja en velocidad, experimentación, manejo de datos e implementación de inteligencia artificial. Esto significa que muchas mejoras internas se desarrollan sobre tecnología que Amazon controla por completo. Es un nivel de autosuficiencia que pocos rivales pueden igualar.

### **Capacidad Financiera**

El informe anual Form 10-K refleja ingresos diversos y flujos estables gracias a sus tiendas, servicios a vendedores externos, suscripciones, publicidad y AWS, lo que le da una base económica sólida que se convierte en una ventaja interna. Amazon tiene la capacidad para financiar mejoras, adquirir tecnología y ampliar infraestructura sin comprometer su estabilidad lo cual hace que sus recursos competitivos sean más fuertes.

### **Capacidad para Gestionar Talento**

A finales de 2024, Amazon tenía cerca de 1.556.000 empleados y el administrar una fuerza laboral tan grande es una gran habilidad interna ya, pero la empresa ha logrado mantener equipos capaces de sostener procesos complejos y proyectos tecnológicos de alto nivel.

### **Capacidad de Aprendizaje y Adaptación**

Amazon tiene una fuerte capacidad de aprendizaje organizacional que es visible en su enfoque, mejora y adaptación constante, dicha habilidad es un recurso competitivo en sí mismo en el que se pueden adaptar procesos, incorporar nueva tecnología y reaccionar rápido frente a cambios del mercado, es decir, que no solo se trata de tener sistemas, sino de saber usarlos mejor y más rápido que los demás.

## **Análisis de las Fuerzas Competitivas de Michael Porter**

### **Rivalidad entre Competidores Existentes**

Alta. La competencia para Amazon es fuerte porque se enfrenta a rivales muy distintos al mismo tiempo compitiendo por precio, conveniencia o especialidad, aun así, Amazon sigue muy por encima. En otras palabras, Amazon lidera varios mercados pero nunca compite solo porque siempre hay alguien tratando de alcanzarla o superarla.

### **Amenaza de Nuevos Participantes**

Media. Entrar a competir directamente contra Amazon es muy difícil porque la mayoría de las empresas nuevas no puede construir centros de distribución, flotas propias ni sistemas de inteligencia artificial (IA) al nivel de Amazon.

### **Poder de Negociación de los Clientes**

Medio. Los clientes de Amazon tienen bastante poder porque pueden comparar precios en segundos y cambiar de plataforma con un clic. Sin embargo, Amazon reduce ese poder con envíos rápidos, devoluciones sencillas, Prime, variedad enorme, fiabilidad y disponibilidad inmediata.

### **Poder de Negociación de los Proveedores**

Medio. Amazon trabaja con miles de proveedores, desde pequeños fabricantes hasta grandes empresas, dicha variedad reduce el poder de cada proveedor individual, ya que Amazon puede cambiar de fuente relativamente fácil, pero para dispositivos, servicios de nube y parte de su infraestructura tecnológica, depende de proveedores importantes de hardware, chips, componentes electrónicos y logística especializada lo cual pasa a ser una relación más equilibrada.

### **Amenaza de Productos Sustitutos**

Media. En e-commerce, el sustituto más claro es comprar en tiendas físicas, aunque

también existen sustitutos digitales en el que se pueden realizar compras desde redes sociales, marketplaces especializados, apps de ofertas, comparadores de precios y marcas que venden directo al consumidor, pero esta amenaza no es extrema, aunque sí constante en donde hay muchas maneras de cubrir la misma necesidad sin tener que usar Amazon.

**Tabla 1**

*Análisis DOFA*

Debilidades	Oportunidades
Gestión compleja de una fuerza laboral muy grande.	Crecimiento en Amazon Web Services, publicidad, IA y contenidos.
Dependencia de proveedores tecnológicos.	Expansión internacional en mercados donde e-commerce aún está en desarrollo.
Dificultad de la flexibilidad operativa por su gran tamaño.	Mayor automatización para reducir costos operativos.
Costos operativos altos en logística y transporte.	Nuevos sectores: dispositivos inteligentes, salud.
Fortalezas	Amenazas
Infraestructura logística y tecnológica muy desarrollada.	Competencia fuerte en e-commerce, rivalidad intensa en la nube (Microsoft Azure y Google Cloud).
Amazon Web Services como motor tecnológico y negocio altamente rentable.	Riesgos de ciberseguridad y fallas tecnológicas.
Alta capacidad financiera para invertir en innovación y expansión.	

*Nota.* La tabla muestra el análisis DOFA de la empresa Amazon.

**Tabla 2***Matriz de Estrategias*

FO	DO
Usar su logística y tecnología para expandirse más rápido en mercados internacionales.	Aumentar automatización para disminuir costos laborales y complejidad operativa.
Potenciar Amazon Web Services y la inteligencia artificial para abrir nuevos servicios y sectores.	Tener variedad de proveedores tecnológicos para reducir dependencia.
Invertir más en automatización para reforzar su liderazgo en e-commerce.	Mejorar procesos internos utilizando la inteligencia artificial y sistemas propios de Amazon Web Services.
FA	DA
Usar su escala logística y financiera para responder a la competencia.	Reducir dependencia de proveedores ante posibles interrupciones o regulaciones.
Fortalecer la posición en la nube usando las capacidades de Amazon Web Services frente a la competencia	Optimizar estructura interna para ser más flexible y pueda responder mejor a competidores agresivos.
Reforzar infraestructura de seguridad para reducir riesgos tecnológicos.	Invertir en cumplimiento normativo y en ciberseguridad para disminuir riesgos legales y técnicos.

*Nota.* La tabla muestra la matriz de estrategias de la empresa Amazon.

## Estados Financieros de Amazon

### Estado de Situación Financiera de Amazon

**Tabla 3**

*Estado de Situación Financiera de Amazon de los Años 2022, 2023 y 2024*

AMAZON.COM, INC.										
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS (en millones, excepto los datos por acción)										
Al 31 de Diciembre										
	2024	2023	2022	ANÁLISIS VERTICAL			ANÁLISIS HORIZONTAL			
				2024	2023	2022	VAR. ABSOLUTA	2024-2023	VAR. RELATIVA	VAR. ABSOLUTA
ACTIVOS										
Activos Corrientes										
Efectivo y equivalentes al efectivo	78.779	73.387	53.888	12,61%	13,90%	11,65%	5.392	7,35%	19.499	36,18%
Valores negociables	22.423	13.393	16.138	3,59%	2,54%	3,49%	9.03	67,42%	-2.745	-17,01%
Inventarios	34.214	33.318	34.405	5,48%	6,31%	7,44%	896	2,69%	-1.087	-3,16%
Cuentas por cobrar, netos y otros	55.451	52.253	42.36	8,87%	9,90%	9,16%	3.198	6,12%	9.893	23,35%
Total de activos corrientes	190.867	172.351	146.791	30,54%	32,65%	31,73%	18.516	10,74%	25.56	17,41%
Propiedades, planta y equipo neto	252.665	204.177	186.715	40,43%	38,68%	40,36%	48.488	23,75%	17.462	9,35%
Arrendamientos	76.141	72.513	66.123	12,18%	13,74%	14,29%	3.628	5,00%	6.39	9,66%
Operativos Fondo de comercio	23.074	22.789	20.288	3,69%	4,32%	4,38%	285	1,25%	2.501	12,33%
Otros Activos	82.147	56.024	42.758	13,15%	10,61%	9,24%	26.123	46,63%	13.266	31,03%
TOTAL ACTIVOS	624.894	527.854	462.675	100,00%	100,00%	100,00%	97.04	18,38%	65.179	14,09%
PASIVOS Y PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS										
Pasivos Corrientes										
Cuentas por pagar	94.363	84.981	79.6	15,10%	16,10%	17,20%	9.382	11,04%	5.381	6,76%
Gastos acumulados y otros	66.965	64.709	62.566	10,72%	12,26%	13,52%	2.256	3,49%	2.143	3,43%
Ingresos no devengados	18.103	15.227	13.227	2,90%	2,88%	2,86%	2.876	18,89%	2	15,12%
Total de pasivos corrientes	179.431	164.917	155.393	28,71%	31,24%	33,59%	14.514	8,80%	9.524	6,13%
Arrendamientos a largo plazo	78.277	77.297	72.968	12,53%	14,64%	15,77%	980	1,27%	4.329	5,93%
Deuda a largo plazo	52.623	58.314	67.15	8,42%	11,05%	14,51%	-5.691	-9,76%	-8.836	-13,16%
Otros pasivos a largo plazo compromisos y contingencias	28.593	25.451	21.121	4,58%	4,82%	4,56%	3.142	12,35%	4.33	20,50%
Patrimonio										
Acciones preferentes (valor nominal de \$0.01; 500 acciones autorizadas; ninguna acción emitida o en circulación)	-	-	-							
Acciones ordinarias (valor nominal de \$0.01; 100.000 acciones autorizadas; 10,898 y 11,108 acciones emitidas; 10,383 y 10,593 acciones en circulación)	111	109	108	0,02%	0,02%	0,02%	2	1,83%	1	0,93%
Acciones propias, al costo	-7.837	-7.837	-7.837	-1,25%	-1,48%	-1,69%	-	0,00%	-	0,00%
Capital pagado adicional	120.864	99.025	75.066	19,34%	18,76%	16,22%	21.839	22,05%	23.959	31,92%
Otro resultado integral acumulado (pérdida)	-34	-3.04	-4.487	-0,01%	-0,58%	-0,97%	3.006	-98,88%	1.447	-32,25%
Ganancias retenidas	172.866	113.618	83.193	27,66%	21,52%	17,98%	59.248	52,15%	30.425	36,57%
Total del patrimonio de los accionistas	285.97	201.875	146.043	45,76%	38,24%	31,56%	84.095	41,66%	55.832	38,23%
Total de pasivos y patrimonio de los accionistas	624.894	527.854	462.675	100,00%	100,00%	100,00%	97.04	18,38%	65.179	14,09%

*Nota.* La tabla muestra el estado de situación financiera de Amazon de los años 2022, 2023 y 2024 con su respectivo análisis horizontal y vertical por cada uno de los años mencionados.

## Estado de Resultados de Amazon

### Tabla 4

*Estado de Resultados de Amazon de los Años 2022, 2023 y 2024*

AMAZON.COM, INC.										
ESTADOS DE OPERACIONES CONSOLIDADOS (en millones, excepto los datos por acción)										
Al 31 de Diciembre										
	2024	2023	2022	ANALISIS VERTICAL			ANALISIS HORIZONTAL			
				2024	2023	2022	2024-2023	VAR.	VAR. ABSOLUTA	2023-2022
							VAR. ABSOLUTA	VAR.	VAR. ABSOLUTA	VAR. RELATIVA
Ventas netas de productos	272.31	255.89	242.9							
Ventas netas de servicios	365.65	318.9	271.08							
Ventas netas totales	637.96	574.79	513.98	100%	100%	100%	63.174	10,99%	60.802	11,83%
Gastos operativos:										
Costo de Ventas	326.29	304.74	288.83	51,15%	53,02%	56,19%	21.549	7,07%	15.908	5,51%
Cumplimiento	98.505	90.619	84.299	15,44%	15,77%	16,40%	7.886	8,70%	6.32	7,50%
Tecnología e infraestructura	88.544	85.622	73.213	13,88%	14,90%	14,24%	2.922	3,41%	12.409	16,95%
Ventas y marketing	43.907	44.37	42.238	6,88%	7,72%	8,22%	-463	-1,04%	2.132	5,05%
General y administrativo	11.359	11.816	11.891	1,78%	2,06%	2,31%	-457	-3,87%	-75	-0,63%
Otros gastos (ingresos) Operativos, neto	763	767	1.263	0,12%	0,13%	0,25%	-4	-0,52%	-496	-39,27%
Gastos operativos totales	569.37	537.93	501.74	89%	94%	98%	31.433	5,84%	36.198	7,21%
Ingresos operativos	68.593	36.852	12.248	10,75%	6,41%	2,38%	31.741	86,13%	24.604	200,88%
Ingresos por intereses	4.677	2.949	989	0,73%	0,51%	0,19%	1.728	58,60%	1.96	198,18%
Gastos por intereses	-2.406	-3.182	-2.367	-0,38%	-0,55%	-0,46%	776	-24,39%	-815	34,43%
Otros ingresos (gastos), neto	-2.25	938	-16.806	-0,35%	0,16%	-3,27%	-3.188	-339,87%	17.744	-105,58%
Ingresos (gastos) no operativos totales	21	705	-18.184	0%	0%	-4%	-684	-97,02%	18.889	-103,88%
Ingresos (perdidas) antes de impuesto sobre la renta	68.614	37.557	-5.936	11%	7%	-1%	31.057	82,69%	43.493	-732,70%
Beneficio (provisión) para impuestos sobre la renta	-9.265	-7.12	3.217	-1,45%	-1,24%	0,63%	-2.145	30,13%	-10.337	-321,32%
Actividad de inversión del método de participación, neto de impuestos	-101	-12	-3	-0,02%	0,00%	0,00%	-89	741,67%	-9	300,00%
Ingresos netos (perdidas)	59.248	30.425	-2.722	9%	5%	-1%	28.823	94,73%	33.147	-1217,74%
Ganancias básicas por acción	5,7	3,0	-0,3	0,00089%	0,00051%	-0,00005%	2,7	91,86%	3,2	-1192,59%
Ganancias diluidas por acción	5,5	2,9	-0,3	0,00087%	0,00050%	-0,00005%	2,6	90,69%	3,2	-1174,07%
Acciones promediado ponderadas utilizadas en el cálculo de las ganancias por acción:										
Básico	10.473	10.304	10.189	1,64%	1,79%	1,98%	169	1,64%	115	1,13%
Diluido	10.721	10.492	10.189	1,68%	1,83%	1,98%	229	2,18%	303	2,97%

*Nota.* La tabla muestra el estado de resultados de Amazon de los años 2022, 2023 y 2024 con su respectivo análisis horizontal y vertical por cada uno de los años mencionados.

## Flujo de Efectivo de Amazon

**Tabla 5**

*Flujo de Efectivo de Amazon de los Años 2022, 2023 y 2024*

AMAZON.COM, INC. & ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADOS (en millones de \$)& Al 31 de Diciembre&											
	2024	2023	2022	ANALISIS VERTICAL			ANALISIS HORIZONTAL				
				2024	2023	2022	2024-2023		2023-2022		
							VAR. ABSOLUTA	VAR. RELATIVA	VAR. ABSOLUTA	VAR. RELATIVA	
EFFECTIVO, EQUIVALENTES DE EFECTIVO Y EFECTIVO RESTRINGIDO, AL COMIENZO DEL PERÍODO	73.89	54.253	36.477	89,77%	73,42%	67,23%	19.637	36,20%	17.776	48,73%	
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:											
Ingresos (pérdidas) netos	59.248	30.425	-2.722	71,98%	41,18%	-5,02%	28.823	94,73%	33.147	-1217,74%	
Ajustes para conciliar los ingresos (pérdidas) netos con el efectivo neto de las Actividades de operación:											
Depreciación y amortización de propiedades, planta y equipo y costos de contenido capitalizados, activos de arrendamiento operativo	52.795	48.663	41.921	64,14%	65,86%	77,27%	4.132	8,49%	6.742	16,08%	
Compensación basada en acciones	22.011	24.023	19.621	26,74%	32,51%	36,17%	-2.012	-8,38%	4.402	22,44%	
Gasto (ingreso) no operativo, neto	2.012	-748	16.966	2,44%	-1,01%	31,27%	2.76	-368,98%	-17.714	-104,41%	
Impuestos sobre la renta diferidos	-4.648	-5.876	-8.148	-5,65%	-7,95%	-15,02%	1.228	-20,90%	2.272	-27,88%	
Cambios en activos y pasivos operativos:											
Inventarios	-1.884	1.449	-2.592	-2,29%	1,96%	-4,78%	-3.333	-230,02%	4.041	-155,90%	
Cuentas por cobrar, neto y otros	-3.249	-8.348	-8.622	-3,95%	-11,30%	-15,89%	5.099	-61,08%	274	-3,18%	
Otros activos	-14.483	-12.265	-13.275	-17,60%	-16,60%	-24,47%	-2.218	18,08%	1.01	-7,61%	
Cuentas por pagar	2.972	5.473	2.945	3,61%	7,41%	5,43%	-2.501	-45,70%	2.528	85,84%	
Gastos acumulados y otros	-2.904	-2.428	-1.558	-3,53%	-3,29%	-2,87%	-476	19,60%	-870	55,84%	
Ingresos no devengados	4.007	4.578	2.216	4,87%	6,20%	4,08%	-571	-12,47%	2.362	106,59%	
Efectivo neto proporcionado por (utilizado en) actividades operativas	115.877	84.946	46.752	140,78%	114,96%	86,17%	30.931	36,41%	38.194	81,69%	
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:											
Compras de propiedades, planta y equipo	-82.999	-52.729	-63.645	-100,83%	-71,36%	-117,31%	-30.27	57,41%	10.916	-17,15%	
Producto de ventas e incentivos de propiedades, planta y equipo	5.341	4.596	5.324	6,49%	6,22%	9,81%	745	16,21%	-728	-13,67%	
Adquisiciones, neto del efectivo adquirido, inversiones no comercializables y otros	-7.082	-5.839	-8.316	-8,60%	-7,90%	-15,33%	-1.243	21,29%	2.477	-29,79%	
Ventas y vencimientos de valores negociables	16.403	5.627	31.601	19,93%	7,62%	58,25%	10.776	191,51%	-25.974	-82,19%	
Compras de valores negociables	-26.005	-1.488	-2.565	-31,59%	-2,01%	-4,73%	-24.517	1647,65%	1.077	-41,99%	
Efectivo neto proporcionado por (utilizado en) actividades de inversión	-94.342	-49.833	-37.601	-114,62%	-67,44%	-69,31%	-44.509	89,32%	-12.232	32,53%	
ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:											
Recompra de acciones ordinarias	-	-	-6	0,00%	0,00%	-11,06%	-	-	6	-100,00%	
Producto de deuda a corto plazo y otros	5.142	18.129	41.553	6,25%	24,54%	76,59%	-12.987	-71,64%	-23.424	-56,37%	
Reembolsos de deuda a corto plazo y otros	-5.06	-25.677	-37.554	-6,15%	-34,75%	-69,22%	20.617	-80,29%	11.877	-31,63%	
Producto de deuda a largo plazo	-	-	21.166	0,00%	0,00%	39,01%	-	-	-21.166	-100,00%	
Reembolsos de deuda a largo plazo	-9.182	-3.676	-1.258	-11,16%	-4,97%	-2,32%	-5.506	149,78%	-2.418	192,21%	
Reembolsos de principal de arrendamientos financieros	-2.043	-4.384	-7.941	-2,48%	-5,93%	-14,64%	2.341	-53,40%	3.557	-44,79%	
Reembolsos de principal de obligaciones financieras	-669	-271	-248	-0,81%	-0,37%	-0,46%	-398	146,86%	-23	9,27%	
Efectivo neto proporcionado por (utilizado en) actividades de financiación	-11.812	-15.879	9.718	-14,35%	-21,49%	17,91%	4.067	-25,61%	-25.597	-263,40%	
Efecto de la moneda extranjera en el efectivo, los equivalentes de efectivo y el efectivo restringido	-1.301	403	-1.093	-1,58%	0,55%	-2,01%	-1.704	-422,83%	1.496	-136,87%	
Aumento (disminución) neto de efectivo, equivalentes de efectivo y efectivo restringido	8.422	19.637	17.776	10,23%	26,58%	32,77%	-11.215	-57,11%	1.861	10,47%	
EFFECTIVO, EQUIVALENTES DE EFECTIVO Y EFECTIVO RESTRINGIDO, AL FINAL DEL PERÍODO	82.312	73.89	54.253	100,00%	100,00%	100,00%	8.422	11,40%	19.637	36,20%	

*Nota.* La tabla muestra el flujo de efectivo de Amazon de los años 2022, 2023 y 2024 con su respectivo análisis horizontal y vertical por cada uno de los años mencionados.

## **Análisis de los Indicadores de los Estados Financieros**

### **Margen Neto de Rentabilidad**

El margen neto pasó de -0,53% en 2022 a 5,29% en 2023 y luego a 9,29% en 2024.

Esto evidencia una recuperación significativa de la rentabilidad: la empresa dejó atrás pérdidas para alcanzar un margen neto saludable, reflejo de una mejor eficiencia operativa y control de costos. El incremento constante sugiere una mayor rentabilidad por cada dólar vendido.

Pasó de negativo a positivo, consolidando una recuperación operativa sólida.

Muestra un crecimiento sostenido en eficiencia y control de gastos.

Indica que las estrategias de optimización de costos e ingresos han mejorado la rentabilidad por venta.

Amazon revelo solvencia económica, al presentar entre los años evaluados una sólida recuperación financiera, rentabilidad en el flujo de efectivos de los años en mención, aumentando de forma significativa, para el primer año analizado 2022 \$54.253, la cifra ascendió en el año 2023 a \$73.890 y se incrementó al final del periodo para el último año 2024 en \$82.312. A largo plazo la compañía tendrá retornos significativos, porque está en inversión constante, lo cual demuestra que la compañía tiene liquidez financiera a largo y corto plazo, demostrando solvencia económica y buen estatus en el mercado. Esto refleja ganancias exitosas para los inversionistas.

### **Rotación de Activos**

La rotación de activos disminuyó ligeramente de 1,11 en 2022 a 1,09 en 2023 y 1,02 en 2024. Aunque sigue siendo positiva, la tendencia descendente muestra que Amazon está utilizando un mayor nivel de activos para generar ventas similares, posiblemente debido a inversiones en infraestructura, tecnología o centros logísticos que aún no alcanzan su máximo

nivel de productividad.

La leve disminución refleja mayores inversiones en activos (infraestructura, tecnología, logística).

Aun así, mantiene una eficiencia estable, lo que sugiere buen uso de recursos para generar ventas.

Su reducción no afectó negativamente la rentabilidad general, mostrando equilibrio entre inversión y rendimiento.

### **Multiplicador de Apalancamiento**

El apalancamiento financiero pasó de 3,17 en 2022 a 2,61 en 2023 y 2,19 en 2024.

Esta reducción indica que la empresa ha disminuido su dependencia de la deuda para financiar sus activos. Es un signo de fortalecimiento financiero y menor riesgo, ya que Amazon está incrementando el financiamiento con recursos propios.

Disminuyó significativamente, mostrando una reducción del riesgo financiero.

Amazon depende menos del endeudamiento y más de su propio capital. Mejora su perfil crediticio y estabilidad financiera a largo plazo.

### **Rentabilidad del Patrimonio (ROE)**

El ROE evolucionó de -1,86% en 2022 a 15,07% en 2023 y 20,72% en 2024. Esto significa que Amazon pasó de destruir valor para los accionistas a producir retornos crecientes y sólidos sobre el capital invertido. El aumento está asociado con la redención de utilidades y la práctica eficiente del patrimonio.

El ROE pasó de -1.86% a 20.72%, una mejora drástica en la generación de valor para los accionistas.

La rentabilidad creció incluso con menor apalancamiento, señal de gestión eficiente y

sólida base operativa.

Refleja mayor productividad del capital propio, reforzando la confianza del inversionista.

### **Rentabilidad de los Activos (ROA)**

El ROA aumentó de -0,59% en 2022 a 5,76% en 2023 y 9,48% en 2024. El indicador confirma una mejora en la eficiencia global del uso de activos, alineada con la recuperación operativa y la reducción del apalancamiento.

Pasó de negativa a casi 10%, evidenciando mayor eficiencia en el uso de los activos.

El crecimiento del ROA confirma que la empresa convierte mejor sus recursos en utilidades.

Alinea la rentabilidad operativa con la estrategia de inversión a largo plazo.

Recuperación financiera sólida:

Entre 2022 y 2024, Amazon revirtió pérdidas y logró márgenes y rentabilidades crecientes, lo que refleja una recuperación sostenida de la rentabilidad y la eficiencia operativa.

Menor dependencia del endeudamiento:

La caída del multiplicador de apalancamiento muestra una política financiera más conservadora, con menos riesgo y una estructura de capital más equilibrada.

Eficiencia en el uso del patrimonio y los activos:

Aunque la rotación de activos se redujo ligeramente, los aumentos en ROA y ROE confirman que la rentabilidad generada supera el costo de los recursos empleados, evidenciando una gestión más rentable y sostenible.

### ***Recuperación Integral de la Rentabilidad***

El índice DuPont muestra cómo Amazon pasó de un rendimiento negativo sobre el patrimonio en 2022 (-1,86%) a un sólido 20,7% en 2024. Esta mejora fue impulsada

principalmente por el incremento del margen neto, lo que refleja un control más eficiente de costos y una rentabilidad operativa fortalecida.

### ***Optimización del Apalancamiento***

Aunque el apalancamiento financiero disminuyó, el ROE siguió aumentando, lo que indica que la rentabilidad ya no depende del endeudamiento, sino de una mejora genuina en la gestión interna y la eficiencia operativa.

### ***Menor Rotación, Mayor Rentabilidad***

A pesar de una leve reducción en la rotación de activos, el crecimiento del margen neto compensó este efecto, lo que evidencia que Amazon generó más beneficios por cada venta sin necesidad de aumentar significativamente sus activos.

Entre 2022 y 2024, Amazon mejoró todos sus indicadores clave: Aumentó su rentabilidad neta, del patrimonio y de los activos.

Redujo el apalancamiento financiero.

Mantuvo eficiencia operativa pese al crecimiento en activos.

El modelo DuPont confirma que el impulsor principal de la mejora fue el margen neto, no la deuda ni la rotación, lo cual es un signo de crecimiento sostenible y madurez financiera.

### **Defensa de la Propuesta**

Amazon caracterizada por un flujo de efectivo positivo durante los periodos evaluados, donde hay sostenibilidad, porque se cumple con los compromisos u obligaciones, los gastos, todo dentro del flujo de efectivo, este comercio está enfocado en la mejorar continua y en la correcta toma decisiones, con el objetivo de crecer a largo plazo, es una empresa sólida en el mercado, donde sus operaciones crecen al igual que los inversionistas, teniendo en cuenta que es compañía es rentable con el transcurrir de los años. Una industria sólida, rentable y estable.

## **Análisis del Tamaño de la Empresa**

Amazon es una empresa de gran tamaño y eso se nota en la magnitud de sus números. En 2024 registró 624.894 millones de USD en activos totales, un aumento considerable frente a los 527.854 millones de USD de 2023 en donde la mayor parte de esos activos está concentrada en su infraestructura, en la propiedad, planta y equipo alcanzando los 252.665 millones de USD, en el que se incluyen los centros logísticos, transporte, tecnología y la infraestructura de Amazon Web Services (AWS). También se destacan los activos corrientes por 190.867 millones de USD como el efectivo, los inventarios y las cuentas por cobrar. Sus activos muestran una compañía que ha invertido mucho en infraestructura y tecnología para poder operar a gran escala.

En cuanto a su financiamiento, Amazon en el año 2024 presenta pasivos totales por 338.924 millones de USD y 285.970 millones de USD en patrimonio, lo que deja una relación deuda - patrimonio cercana a 1,18 lo cual significa que la empresa usa deuda de forma significativa, pero no desproporcionada y dentro de esa deuda, la parte más importante son las obligaciones de largo plazo, como arrendamientos por 78.277 millones de USD, deuda a largo plazo por 52.623 millones de USD y otros pasivos de largo plazo por 28.593 millones de USD. La estructura general muestra un endeudamiento que está alineado con su capacidad operativa.

Su patrimonio refleja tanto el aporte de los accionistas como las propias ganancias que la empresa ha ido acumulando. En 2024, su capital pagado adicional sumó 120.864 millones de USD, y las ganancias retenidas alcanzaron 172.866 millones de USD, lo cual muestra que Amazon se financia tanto con aportes de los accionistas como con las ganancias acumuladas. El patrimonio también incluye sus acciones propias por -7.837 millones de USD, los ajustes acumulados de resultados integrales por -34 millones de USD. El resultado final es un patrimonio de 285.970 millones de USD, lo cual es una base sólida para seguir sosteniendo sus operaciones

globales.

Los gastos financieros de Amazon, en el año 2024, en gastos por intereses se registró un valor de 2.406 millones de USD lo cual es una disminución frente a los 3.182 millones de USD registrados en el 2023 lo cual refleja mejores condiciones de financiamiento o menor carga de intereses.

Finalmente, las ventas continúan creciendo en el año 2023, Amazon registró 574.785 millones de USD en ventas netas, mientras que en 2024 alcanzó 637.959 millones de USD reflejando el buen desempeño tanto del comercio electrónico como de los productos y servicios de la misma.

En general, las cifras muestran que Amazon es una empresa grande, con una infraestructura sólida, un nivel de deuda manejable y un patrimonio fuerte. Por otro lado, sus gastos financieros están bajando y sus ventas siguen creciendo, lo que significa que Amazon está en una posición financiera estable y con capacidad de seguir invirtiendo y ampliando sus operaciones sin problemas.

### **Análisis de la Posición de Liquidez**

Cuando se mira la liquidez de Amazon entre 2022 y 2024, lo primero que salta a la vista es que la empresa se mantiene en una posición estable ya que cada año sus activos corrientes superan a sus pasivos corrientes, aunque no es una diferencia enorme, pero sí suficiente para mostrar que la compañía puede cubrir sus obligaciones de corto plazo sin depender de financiamientos urgentes. En 2024, por ejemplo, tenía 190.867 millones en activos corrientes frente a 179.431 millones en pasivos corrientes, lo cual ya se venía repitiendo desde 2022. Así que, aunque Amazon no acumula liquidez excesiva, sí tiene lo suficiente para operar sin complicaciones.

La dinámica del inventario es otro punto donde la empresa muestra consistencia ya que sus inventarios se han mantenido entre los 33 a 34 mil millones de USD a lo largo de los tres años, pero lo importante es la velocidad con que se mueven. En 2024 el inventario rotó 9,5 veces, lo que equivale a unos 38 días antes de convertirse en ventas lo cual es positivo porque mejora lo que había ocurrido en años anteriores, en 2023 el inventario tardaba casi 41 días, y en 2022 estaba alrededor de 43 días, esto quiere decir que Amazon a pesar de que maneja millones de productos y que opera con tiempos de entrega muy cortos lo ha sabido llevar de una manera eficiente y organizado mejorando cada año. La mercancía no se estanca en bodega, lo que ayuda mucho a la liquidez.

Las cuentas por cobrar de Amazon se mueven con rapidez ya que en 2024 tardaba cerca de 32 días en promedio en cobrar sus ventas. Sin embargo, en 2023 fueron 33 días y en 2022 estuvo cerca de 30 días lo cual no es una variación muy grande, teniendo en cuenta que confirma la mayoría de las compras se pagan inmediatamente con tarjeta, saldo digital o débito automático y esta velocidad de cobro es lo que le permite a la empresa mantener un flujo de caja constante y

predecible.

Amazon por lo general se suele tomar más tiempo para pagar a sus proveedores tardando un promedio de 106 días en 2024, 102 días en 2023 y 101 días en 2022 siendo este es un comportamiento que ya venía en años anteriores ya que su estrategia de negociación es pagar a plazos largos y le ha funcionado porque le permite operar prácticamente con el dinero del proveedor. En otras palabras, Amazon vende rápido, cobra rápido y paga lento.

El ciclo de maduración, que se refiere al tiempo promedio que le toma a la empresa la compra de inventario, la venta y el respectivo cobro. Para el año 2024, Amazon tardó en vender su inventario unos 38 días y el tiempo que tardó en cobrar lo que vendía fueron unos 32 días, sumando lo anterior da como resultado un ciclo de maduración cercano a los 70 días, muy parecido a los 73 días de los años 2023 y 2022.

Por otro lado, el ciclo de efectivo para el 2024, Amazon cobró sus ventas en unos 32 días y tardó unos 106 días en pagar a sus proveedores, restando lo anterior da como resultado -36 días lo que significa que Amazon recibe el dinero de sus ventas antes de pagarle a sus proveedores. En los años anteriores también fue negativo -29 días en 2023 y -27 días en 2022, pero que el número sea negativo no es un problema, sino que es bueno ya que quiere decir que Amazon recibe el dinero de las ventas mucho antes de tener que pagar a sus proveedores lo cual mejora la liquidez y reduce la necesidad de endeudarse porque la empresa tiene la capacidad de financiar su propia operación mediante el capital de trabajo.

Los resultados de las ratios muestran que Amazon no solo es una compañía grande, sino que opera con una estructura de liquidez muy saludable y su rapidez para vender y cobrar, combinada con plazos largos para pagar a sus proveedores, le permite mantener un flujo de efectivo fuerte y estable.

## Indicadores Financieros Clave

**Tabla 6**

### *Margen Neto de Rentabilidad*

Fórmula	Año 2024	Año 2023	Año 2022
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{59.248}{637.959} = 9,29\%$	$\frac{30.425}{574.785} = 5,29\%$	$\frac{-2.722}{513.983} = -0,53\%$

*Nota.* La tabla muestra el resultado del indicador del margen neto de rentabilidad para los años 2022, 2023 y 2024 de Amazon.

El margen neto muestra qué tanto de las ventas se convierte realmente en ganancia y en Amazon se evidencia una recuperación significativa de la rentabilidad en donde la empresa dejó atrás pérdidas para alcanzar un margen neto saludable, reflejo de una mejor eficiencia operativa y control de costos ya que pasó de margen negativo -0,53% en 2022 a 9,29% en 2024 lo cual indica una recuperación fuerte y un modelo de negocio que cada vez genera más valor por dólar vendido.

**Tabla 7**

### *ROE (Retorno Sobre el Patrimonio)*

Fórmula	Año 2024	Año 2023	Año 2022
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{59.248}{285.970} = 20,72\%$	$\frac{30.425}{201.875} = 15,07\%$	$\frac{-2.722}{146.043} = -1,86\%$

*Nota.* La tabla muestra el resultado del ROE para los años 2022, 2023 y 2024 de Amazon.

El ROE mide el rendimiento para los accionistas, el cual pasó de -1,86% en 2022 a 15,07% en 2023 y 20,72% en 2024, esto significa que Amazon pasó de destruir valor para los accionistas a producir retornos crecientes y sólidos sobre el capital invertido. Este aumento está asociado con la redención de utilidades y la práctica eficiente del patrimonio.

**Tabla 8***ROA (Retorno Sobre Activos)*

Fórmula	Año 2024	Año 2023	Año 2022
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{59.248}{624.894} = 9,48\%$	$\frac{30.425}{527.854} = 5,76\%$	$\frac{-2.722}{462.675} = -0,59\%$

*Nota.* La tabla muestra el resultado del ROA para los años 2022, 2023 y 2024 de Amazon.

El ROA muestra qué tan bien Amazon usa sus activos para generar ganancias y el aumento ha sido notorio, de -0,59% en 2022 a 5,76% en 2023 y 9,48% en 2024. Esto quiere decir que el indicador confirma una mejoría en la eficiencia global del uso de activos, alineada con la recuperación operativa y la reducción del apalancamiento.

**Tabla 9***Ratio de Liquidez*

Fórmula	Año 2024	Año 2023	Año 2022
$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{190.867}{179.431} = 1,06$	$\frac{172.351}{164.917} = 1,05$	$\frac{146.791}{155.393} = 0,94$

*Nota.* La tabla muestra el resultado del ratio de liquidez para los años 2022, 2023 y 2024 de Amazon.

La ratio de liquidez muestra la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones inmediatas en el que la liquidez de Amazon mejora ligeramente a lo largo de los tres años. En 2022 la razón corriente era 0,94, lo que indica que el activo corriente no alcanzaba para cubrir todas las obligaciones inmediatas. Sin embargo, en 2023 sube a 1,05 y en 2024 se fortalece un poco más, llegando a 1,06 interpretándose que la empresa tiene suficiente activo de corto plazo para responder a sus compromisos.

**Tabla 10***Multiplicador de Apalancamiento*

Fórmula	Año 2024	Año 2023	Año 2022
$\frac{\text{Activos totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{624.894}{285.970} = 2,18$	$\frac{527.854}{201.875} = 2,61$	$\frac{462.675}{285.970} = 3,17$

*Nota.* La tabla muestra el resultado del indicador de apalancamiento para los años 2022, 2023 y 2024 de Amazon.

El multiplicador de apalancamiento ayuda a entender qué tanto se apoya Amazon en recursos externos para funcionar. En estos tres años, el indicador ha ido bajando, esta reducción indica que la empresa ha disminuido su dependencia de la deuda para financiar sus activos y el valor de 2,18 en 2024 es un signo de fortalecimiento financiero y menor riesgo, ya que Amazon está incrementando el financiamiento con recursos propio.

**Tabla 11***Árbol de Rentabilidad*

<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">ROE</th> </tr> <tr> <th colspan="3">Utilidad Neta / Patrimonio</th> </tr> <tr> <th>Año 2024</th> <th>Año 2023</th> <th>Año 2022</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>20,72%</td> <td>15,07%</td> <td>-1,86</td> </tr> </tbody> </table>	ROE			Utilidad Neta / Patrimonio			Año 2024	Año 2023	Año 2022	20,72%	15,07%	-1,86	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">ROA</th> </tr> <tr> <th colspan="3">Utilidad Neta / Activo total</th> </tr> <tr> <th>Año 2024</th> <th>Año 2023</th> <th>Año 2022</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>9,48%</td> <td>5,76%</td> <td>-0,59%</td> </tr> </tbody> </table>	ROA			Utilidad Neta / Activo total			Año 2024	Año 2023	Año 2022	9,48%	5,76%	-0,59%	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Multiplicador de Apalancamiento</th> </tr> <tr> <th colspan="3">Activos totales/ Patrimonio</th> </tr> <tr> <th>Año 2024</th> <th>Año 2023</th> <th>Año 2022</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2,18</td> <td>2,61</td> <td>3,17</td> </tr> </tbody> </table>	Multiplicador de Apalancamiento			Activos totales/ Patrimonio			Año 2024	Año 2023	Año 2022	2,18	2,61	3,17
	ROE																																					
	Utilidad Neta / Patrimonio																																					
Año 2024	Año 2023	Año 2022																																				
20,72%	15,07%	-1,86																																				
ROA																																						
Utilidad Neta / Activo total																																						
Año 2024	Año 2023	Año 2022																																				
9,48%	5,76%	-0,59%																																				
Multiplicador de Apalancamiento																																						
Activos totales/ Patrimonio																																						
Año 2024	Año 2023	Año 2022																																				
2,18	2,61	3,17																																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Ratio de Liquidez</th> </tr> <tr> <th colspan="3">Activo corriente/ Pasivo corriente</th> </tr> <tr> <th>Año 2024</th> <th>Año 2023</th> <th>Año 2022</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1,06</td> <td>1,05</td> <td>0,94</td> </tr> </tbody> </table>	Ratio de Liquidez			Activo corriente/ Pasivo corriente			Año 2024	Año 2023	Año 2022	1,06	1,05	0,94	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Margen Neto de Rentabilidad</th> </tr> <tr> <th colspan="3">Utilidad neta/ Ventas netas</th> </tr> <tr> <th>Año 2024</th> <th>Año 2023</th> <th>Año 2022</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>9,29</td> <td>5,29</td> <td>-0,53</td> </tr> </tbody> </table>	Margen Neto de Rentabilidad			Utilidad neta/ Ventas netas			Año 2024	Año 2023	Año 2022	9,29	5,29	-0,53													
	Ratio de Liquidez																																					
	Activo corriente/ Pasivo corriente																																					
Año 2024	Año 2023	Año 2022																																				
1,06	1,05	0,94																																				
Margen Neto de Rentabilidad																																						
Utilidad neta/ Ventas netas																																						
Año 2024	Año 2023	Año 2022																																				
9,29	5,29	-0,53																																				

*Nota.* Las tablas agrupadas muestran la construcción del árbol de rentabilidad para los años 2022, 2023 y 2024 de Amazon.

Después de desarrollar el árbol de rentabilidad se llega a la conclusión de que los cálculos muestran una ganancia en la empresa Amazon demostrando una recuperación significativa a lo largo de los años, al medir el rendimiento con el cálculo ROE se demuestra que los accionistas tienen ganancias crecientes y solidas sobre el capital invertido, además sus activos generan también ganancias ya que a simple vista observamos que su aumento ha sido notorio, lo que quiere decir que el ROA indicador confirma una mejoría en la eficiencia global del uso de activos, alineada con la recuperación operativa y la reducción del apalancamiento. La mejora en los resultados de los cálculos nos muestra la rentabilidad de la empresa.

**Tabla 12**

*Calculo EVA*

<b>EVA = UADI - (Activos Totales * Costo De Capital)</b>			
	Año 2024	Año 2023	Año 2022
Utilidad Neta	\$ 59.248	\$ 30.425	-\$ 2.722
Mas Gastos Financieros	\$ 569.366	\$ 537.933	\$ 501.735
Menos Utilidades Extraordinarias	\$ 4.677	\$ 2.949	\$ 989
Mas Perdidas Extraordinarias	-\$ 2.406	-\$ 3.182	-\$ 2.367
Valor UADI	\$ 621.531	\$ 562.227	\$ 495.657
Menos Activo Total	\$ 190.867	\$ 172.351	\$ 146.791
* Costo De Capital	51,15%	53,02%	56,19%
<b>EVA</b>	<b>\$ 523.911</b>	<b>\$ 470.850</b>	<b>\$ 413.168</b>

*Nota.* La tabla muestra el cálculo del EVA para los años 2022, 2023 y 2024 de Amazon

## Avance Metodológico del Proyecto

### Toma de Decisión de Inversión y de Financiamiento

Analizando los estados de situación financiera correspondientes a los años 2022-2023 y 2024 de la empresa Amazon, podemos observar un cambio significativo en sus activos, pasivos y patrimonio, durante los periodos analizados la compañía mostro un crecimiento sostenido en eficiencia y en el control de gastos, como se menciona anteriormente la eficiencia en las operaciones, optimizando la técnica en sus procesos de logística y el enlace en los suministros, ayudando a reducir los costos operativos, dando como resultado márgenes altas en el ingreso operativo, el cual demuestra un aumento considerable

Nuestra investigación en los periodos mencionados muestra considerablemente el indicador del ROA, ROE, EVA, como aumentaron significativamente durante el lapso de tiempo observado, financieramente fue eficiente, mejoró perdidas en periodos anteriores, mejoró los costos, superó el uso de los activos, mejoró la rentabilidad, reduciendo el riesgo y fortaleciendo la estabilidad financiera y una reducción gradual del apalancamiento.

En el panorama de la toma de decisiones de inversión, el rendimiento logrado la compañía genera beneficios para los socios o asociados a la empresa, en los estados financieros evidenciamos como los productos ofrecidos fueron satisfactorio para los clientes, mejorando la operación a nivel global, reduciendo el riesgo financiero, convirtiéndose en una opción lucrativa a largo plazo para sus asociados y futuros inversores. El EVA favorable investigado, muestra el beneficio en las finanzas, sobrepasando el costo del capital retornando las inversiones en un crecimiento sostenible.

En el panorama de las decisiones de financiación, Amazon es una empresa posicionada en el mercado donde evidenciamos un flujo de efectivo positivo, con una estabilidad financiera que

a futuro puede usar fuentes de financiación externos, sin poner en riesgo a los socios por déficit de pago, la empresa cuenta con un sistema de estabilidad y liquidez de su patrimonio.

Los resultados obtenidos mediante los análisis financieros también representan la inversión que la compañía ha hecho en infraestructura tecnológica, la modernización de los centros de distribución logísticos, han mejorado la productividad, las ventas, las operaciones, el flujo de efectivo, aumentando los activos de Amazon ofreciendo rentabilidad para los socios y mejorando la competitividad.

Amazon es una empresa sólida, con ventajas competitivas con unos indicadores financieros estables que le permite a la industria ser competitiva y generar sostenibilidad a largo plazo, teniendo en cuenta el compromiso que tiene con la población de ser eficiente empresarialmente.

Identificando el riesgo financiero en los indicadores analizados y teniendo en cuenta uno de los objetivos, es identificar el riesgo financiero mediante el análisis de los indicadores presentados durante la actividad, entre ellos están modelo DuPont, el ROE, el ROA y el EVA, podemos concluir que la compañía muestra una recuperación financiera en los periodos analizados, donde el resultado paso de negativo a positivo y en crecimiento en los dos últimos periodos. La eficiencia en las operaciones, en el flujo de caja, esto mejoro y disminuyo el peligro, hubo una reducción del apalancamiento y genero rentabilidad para los socios,

El impacto en la inestabilidad en los centros logísticos, en el gasto de los costos operativos, se incurre frecuentemente y que la compañía a logrado afianzar su destreza en las entregas en menor tiempo posible, con mínimas devoluciones y reprocesos que hacen que el costo de distribución aumente, la rentabilidad durante los periodos analizados tuvo un crecimiento y fue acertado en la gestión de la logística, el control de las operaciones manteniendo

el negocio en buen funcionamiento a corto, mediano y largo plazo.

Uno de los factores que afectan los tiempos de entrega y que hacen que la rentabilidad financiera sea menor, es la alta demanda, como suele pasar en las temporadas de fin de año o para fiestas especiales a nivel mundial, como es Sn Valentín, mes de las madres y así, sin embargo Amazon ha logrado avanzar frente a este suceso, con personal idóneo y altamente calificado rompiendo barreras y entregando satisfacción a sus clientes en los tiempos de entrega, esta optimización de los procesos logísticos asegura una mejor rentabilidad, y una subvención financiera. Que lo hacen líder en el mercado en el comercio electrónico.

Las ideas de negocio cuando son percibidas por compañías que analizan las oportunidades y aprovechan al máximo las situaciones para mejorar los ingresos, las ventas, con el objetivo de llevar la empresa a un cúspide total, como es el caso de Amazon, quien desde un principio comparo su empresa con el rio Amazonas, el más grande del mundo, al intentar contrastar su negocio junto a este rio, trabajando paso a paso hasta convertirse en la más conocida a nivel mundial , Como una empresa que puede vender cualquier producto en internet. Empezó como una librería en línea, gracias a su renovación tecnológica, a la dilatación en servicios digitales y la idea de ofertar una amplia gama de productos junto a estrategias bien ejecutadas, le ha permitido llegar a cualquier tipo de necesidad y población de diferentes ámbitos sociales. Con un crecimiento de comercio electrónico altamente calificado y satisfactorio, generando un impacto positivo a la visión de la compañía, Amazon empresa comprometida con el desarrollo sostenible, donde apuesta a sus clientes utilizar un servicios de consumo más eficientes, esta multinacional invierte en energía solar y eólica para sus instalaciones en general, incluyendo los centros logísticos, vehículos eléctricos de reparto, material reciclado para el embalaje y el uso eficiente de los recursos con el fin de minimizar el uso de los recursos naturales permite tener ventajas

competitivas, en el cual sus clientes confían plenamente en la compañía, reinvierte en infraestructura, tiene una proyección financiera altamente calificada que seguirá generando crecimiento a nivel mundial. Cabe mencionar que Amazon es un modelo de negocio sostenible donde pretende para el año 2040, alcanzar la neutralidad de carbono.

Generar estrategias que generen impactos a largo plazo, que ayuden a fortalecer la rentabilidad, el flujo de caja, mejorando el interés y ganancias para los accionistas, lo que aporta estabilidad a la organización.

## Avances en el Desarrollo de Contenidos de Aprendizaje

### Cálculo del ROCE

#### Tabla 13

##### *Cálculo de NOA*

Fórmula	Activos operativos – pasivos operativos
Año 2022	$\$446.537 - \$155.393 = \$ 291.144$
Año 2023	$\$514.461 - \$164.917 = \$ 349.544$
Año 2024	$\$602.471 - \$179.431 = \$ 423.040$

*Nota.* Muestra crecimiento, indicando una mayor escala operativa y una expansión de la capacidad productiva y comercial de Amazon.

#### Tabla 14

##### *Cálculo de UODI*

Fórmula	EBIT * (1 - Tasa impositiva)
Año 2022	$\$12.248 * (1 - 0,178) = \$ 10.068$
Año 2023	$\$36.852 * (1 - 0,239) = \$ 28.044$
Año 2024	$\$68.593 * (1 - 0,21) = \$ 54.188$

*Nota.* Indica que la actividad operativa de Amazon es capaz de generar beneficios reales y crecientes, lo que muestra una mejora en la eficiencia operativa a lo largo del tiempo.

**Tabla 15***Cálculo de RNOA*

Fórmula	$\frac{UODI}{NOA}$
Año 2022	$\frac{10.068}{291.144} = 3,46\%$
Año 2023	$\frac{28.044}{349.544} = 8,02\%$
Año 2024	$\frac{54.188}{423.040} = 12,781\%$

*Nota.* Amazon está generando cada vez más rentabilidad con sus activos operativos. La mejora es fuerte y sostenida.

**Tabla 16***Cálculo de FLEV*

Fórmula	$\frac{\text{Deuda financiera neta}}{\text{Patrimonio}}$
Año 2022	$\frac{86.230}{146.043} = 0,59$
Año 2023	$\frac{62.224}{201.875} = 0,31$
Año 2024	$\frac{52.121}{285.970} = 0,18$

*Nota.* Amazon reduce progresivamente su dependencia del financiamiento externo. El crecimiento se apoya más en capital propio.

**Tabla 17***Cálculo de NNEP*

Fórmula	$\frac{\text{Gastos por intereses netos}}{\text{Capital invertido}}$
Año 2022	$\frac{-1.378}{286.161} = -0,48\%$
Año 2023	$\frac{-233}{337.486} = -0,07\%$
Año 2024	$\frac{2.271}{416.870} = 0,54\%$

*Nota.* Los costos no operativos pierden peso casi por completo. La empresa mejora financieramente.

**Tabla 18***Cálculo de ROCE*

Fórmula	$\text{RNOA} + \text{FLEV}(\text{RNOA} - \text{NNEP})$
Año 2022	$3,46\% + 0,59*(3,46\% - (-0,48\%)) = 5,78\%$
Año 2023	$8,02\% + 0,31*(8,02\% - (-0,07\%)) = 10,52\%$
Año 2024	$12,81\% + 0,18*(12,81\% - 0,54\%) = 15,04\%$

*Nota.* El accionista obtiene más rentabilidad que la generada solo por la operación, gracias a un apalancamiento moderado y bien controlado.

**Análisis de Sensibilidad del 1%****Tabla 19***Cálculo del 1% en el RNOA*

Fórmula	Resultado RNOA + 1%
Año 2022	$3,46\% + 1\% = 4,46\%$
Año 2023	$8,02\% + 1\% = 9,02\%$
Año 2024	$12,81\% + 1\% = 13,81\%$

*Nota.* La tabla muestra la suma del 1% al RNOA obtenido en el ejercicio anterior.

**Tabla 20***Cálculo del ROCE con el 1% del RNOA*

Fórmula	RNOA+FLEV(RNOA–NNEP)
Año 2022	$4,46\%+0,59*(4,46\%-(-0,48\%)) = 7,37\%$
Año 2023	$9,02\%+0,31*(9,02\%-(-0,07\%)) = 11,83\%$
Año 2024	$13,81\%+0,18*(13,81\%-0,54\%) = 16,23\%$

*Nota.* La tabla muestra la sustitución de la fórmula de ROCE con el nuevo valor del RNOA.

Quando el RNOA aumenta en 1%, el ROCE también aumenta de forma directa y significativa en los tres años. Esto ocurre porque el RNOA es la base del ROCE lo cual refleja qué tan bien Amazon genera rentabilidad con sus activos operativos.

**Tabla 21***Cálculo del 1% en el FLEV*

Fórmula	Resultado FLEV + 1%
Año 2022	$0,59 + 0,01 = 0,60$
Año 2023	$0,31 + 0,01 = 0,32$
Año 2024	$0,18 + 0,01 = 0,19$

*Nota.* La tabla muestra la suma del 1% con el FLEV obtenido en el ejercicio anterior.

**Tabla 22***Cálculo del ROCE con el 1% del FLEV*

Fórmula	RNOA+FLEV(RNOA–NNEP)
Año 2022	$3,46\%+0,60*(3,46\%-(-0,48\%)) = 5.82\%$
Año 2023	$8,02\%+0,32*(8,02\%-(-0,07\%)) = 10.60\%$
Año 2024	$12,81\%+0,19*(12,81\%-0,54\%) = 15.17\%$

*Nota.* La tabla muestra la sustitución de la fórmula de ROCE con el nuevo valor del FLEV.

Al aumentar un 1% en el apalancamiento financiero, muestra que el uso moderado de deuda sigue potenciando la rentabilidad del accionista. Sin embargo, el efecto es menor que el del RNOA, no varía mucho y muestra que Amazon depende más de su desempeño operativo que del endeudamiento para generar valor.

**Tabla 23***Cálculo del 1% en el NNEP*

Fórmula	Resultado NNEP + 1%
Año 2022	$-0,48\% + 1\% = 0,52\%$
Año 2023	$-0,07\% + 1\% = 0,93\%$
Año 2024	$0,54\% + 1\% = 1,54\%$

*Nota.* La tabla muestra la suma del 1% con el NNEP obtenido en el ejercicio anterior.

**Tabla 24***Cálculo del ROCE con el 1% del NNEP*

Fórmula	RNOA+FLEV(RNOA–NNEP)
Año 2022	$3,46\%+0,59*(3,46\%-0,52\%) = 5,19\%$
Año 2023	$8,02\%+0,31*(8,02\%-0,93\%) = 10,50\%$
Año 2024	$12,81\%+0,18*(12,81\%-1,54\%) = 14,86\%$

*Nota.* La tabla muestra la sustitución de la fórmula de ROCE con el nuevo valor del NNEP.

Cuando el NNEP aumenta en 1%, el ROCE disminuye. En el caso de 2022, al ser negativo, un aumento del 1% implica que ese efecto negativo se reduce ligeramente, lo que mejora el ROCE. En 2023 y 2024, donde el NNEP es cercano a cero, su impacto es menor, lo que refleja una estructura financiera más estable. Esto se interpretaría para Amazon como que mayores costos financieros reducen la rentabilidad final para los accionistas.

En los tres años, el análisis de sensibilidad del 1% deja claro que el RNOA es el factor que más influye en el ROCE, seguido a distancia por el apalancamiento financiero FLEV, mientras que el NNEP tiene un efecto menor. Para Amazon, esto confirma que el valor para los accionistas se genera principalmente por la eficiencia operativa y el uso productivo de los activos, no por asumir más deuda ni por efectos financieros puntuales.

## Costo del Patrimonio

**Tabla 25**

### *Cálculo del Costo de Patrimonio*

Fórmula: $k_e = r_f + \beta(r_m - r_f)$			
	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Rf	3,88%	3,88%	4,02%
rm-rf	5,94%	4,60%	4,33%
Beta	1,37	1,37	1,37
$r_f + \beta(r_m - r_f)$	$3,88\% + 1,37 * 5,94\%$	$3,88\% + 1,37 * 4,60\%$	$4,02\% + 1,37 * 4,33\%$
Ke	12,02%	10,18%	9,95%

*Nota.* La tabla muestra los valores correspondientes de cada año, según la base de datos de Damodaran y se muestra una tendencia descendente entre 2022 y 2024, lo que indica que el mercado ha percibido una reducción gradual del riesgo asociado a la empresa reflejando un entorno de mercado más estable y una percepción de riesgo más moderada para Amazon.

**Tabla 26**

### *Comparación Beta*

Comparación Beta	
Beta de la empresa	1,37
Beta de la industria	1,10

*Nota.* Los valores que muestra la tabla acerca de los Beta son los actuales.

El beta de Amazon 1,37 es superior al beta promedio de la industria retail general de 1,10 aproximado, según Damodaran. Esta diferencia se explica porque Amazon no opera como un retail tradicional ya que combina comercio electrónico global, servicios tecnológicos de Amazon Web Services (AWS) y alta inversión en innovación. Todo esto hace que su comportamiento en bolsa sea más volátil que el del sector retail promedio, lo que incrementa su riesgo sistemático y, por tanto, su costo de patrimonio.

## Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

**Tabla 27**

*Cálculo del Rd*

Fórmula	$\frac{\text{Gastos por intereses}}{\text{Deuda financiera neta}}$
Año 2022	$\frac{2.367}{86.230} = 2,74\%$
Año 2023	$\frac{3.182}{62.224} = 5,11\%$
Año 2024	$\frac{2.406}{52.121} = 4,62\%$

*Nota.* La tabla muestra el hallazgo del Rd.

**Tabla 28***Cálculo del WACC*

Fórmula: $WACC = (E/V)*Re + (D/V)*Rd*(1 - T)$			
	Año 2022	Año 2023	Año 2024
E	146.043	201.875	285.970
D	86.230	62.224	52.121
V (E+D)	232.273	264.099	338.091
Re	12,02%	10,18%	9,95%
Rd	2,74%	5,11%	4,62%
T	17,8%	23,9%	21%
WACC	8,39%	8,70%	8,98%

*Nota.* La tabla muestra los datos requeridos para despejar la fórmula del WACC y también se observa el resultado del WACC hallado.

El WACC de Amazon aumenta ligeramente entre 2022 y 2024: pasa de 8,39% en 2022 a 8,70% en 2023 y 8,98% en 2024. En 2023 el WACC sube sobre todo porque el costo de la deuda (Rd) se incrementa de 2,74% a 5,11% y, aunque la deuda pesa menos que el patrimonio, igual empuja el promedio hacia arriba. En 2024 vuelve a subir un poco más, principalmente porque el patrimonio sigue siendo el componente dominante del financiamiento ya que el patrimonio (E) es mucho mayor que deuda (D), así que el WACC termina dependiendo más de lo que exigen los accionistas (Re) que de la deuda. En otras palabras, Amazon usa más capital propio que deuda, y por eso el WACC se mueve más por el costo del patrimonio; aun así, cuando sube el costo de la deuda (como en 2023), también se nota en el resultado final.

Otra de las fuentes de financiación de Amazon es la deuda financiera, la cual incluye préstamos y bonos emitidos en los mercados financieros en donde Amazon utiliza deuda tanto a corto como a largo plazo y, tal como se aprecia en los cálculos anteriores, su deuda financiera

neta no es excesiva frente al tamaño de la empresa lo que le permite beneficiarse del efecto fiscal de la deuda sin asumir un riesgo elevado.

Y por último, se encuentra la fuente de los arrendamientos, sobre todo relacionados con centros de datos de Amazon Web Services, oficinas y equipamiento tecnológico. Aunque no siempre se perciben como deuda tradicional, este suele funcionar como un compromiso financiero de largo plazo y forman parte de la estructura de financiación real de Amazon.

### **Impacto de Estas Fuentes de Financiamiento sobre el WACC**

El uso combinado de capital propio y deuda hace que el WACC de Amazon se mantenga en niveles moderados en donde la deuda ayuda a reducir el WACC, porque su costo es menor que el del patrimonio. Sin embargo, Amazon no exagera su uso, lo que evita que el riesgo financiero suba demasiado.

El peso fuerte del capital propio mantiene el WACC algo más alto de lo que sería con más deuda, pero a cambio la empresa conserva estabilidad y margen de maniobra. Los arrendamientos, al ser una forma de financiación flexible, permiten crecer sin presionar demasiado el WACC, aunque incrementan compromisos futuros

### **Fuentes de Financiación de Amazon**

Amazon se financia principalmente de tres formas. La primera es capital propio, es decir, recursos aportados por los accionistas y las utilidades que la empresa retiene año a año. Amazon no depende de acciones preferentes ya que su financiación capital viene principalmente de acciones ordinarias y de ganancias retenidas y esta fuente de financiación tiende a ser más cara que la deuda, aunque no genera pagos obligatorios, lo cual le da algo de flexibilidad.

### **Comparación Nivel de Endeudamiento**

Para comparar el nivel de endeudamiento se ha escogido la empresa Alibaba Group

Alibaba Group Holding Limited (BABA) que es una de las principales competencias de Amazon siendo dominante en china y Asia, es un grupo tecnológico chino gigante que opera en el comercio electrónico con sus diferentes plataformas ha logrado establecerse como una de las primeras en el mercado mundial, la misión de esta empresa es facilitar el comercio tecnológico global con el fin de proporcionar tecnología a las demás empresas.

A continuación, encontramos la capacidad de endeudamiento de las empresas escogidas durante el periodo del año 2024, donde podemos observar que en el endeudamiento total Amazon tiene un 54% de endeudamiento con respecto a sus activos son financiados lo que es una capacidad moderado alto, en el caso de Alibaba el porcentaje es del 24% lo que nos muestra que solo una cuarta parte de sus activos es financiada lo que es un nivel de endeudamiento bajo y saludable para la empresa lo que nos muestra una mejor solvencia y estabilidad financiera, Amazon debe tomar medidas para mitigar el nivel de endeudamiento y tratar de bajarlo.

El endeudamiento a corto plazo la empresa Amazon se encuentra con un 0,29 y Alibaba con un 0,24 lo que es un valor que se asemeja, pero Amazon sigue teniendo el nivel más alto, el endeudamiento a largo plazo continúa siendo mayor en la empresa Amazon y el Ratio nos muestra la capacidad de cada empresa para solventar sus deudas ya sea a corto o largo plazo.

Después de analizar la comparación de estas empresas Amazon es la más favorable ya que su Ratio es de 1,06 en comparación a la empresa Alibaba que su Ratio es demasiado elevado y presenta demasiado riesgo frente a posibles inconvenientes presentados, por esta razón Amazon a pesar de que maneja un nivel de Ratio menor, cabe resaltar que las dos empresas manejan de buena manera su capacidad para cancelar sus deudas a corto y largo plazo.

**Tabla 29***Comparación del Nivel de Endeudamiento de Amazon y Alibaba Año 2024*

Indicador	Formula	Amazon Año 2024			Alibaba Año 2024		
Endeudamiento Total	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Pasivo Total	Activo Total	Total	Pasivo Total	Activo Total	Total
		\$ 338.924	\$ 624.894	0,54	\$ 438.157.000	\$ 1.804.227.000	0,24
		Amazon Año 2024			Alibaba Año 2024		
Endeudamiento a Corto Plazo	$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$	Pasivo Corriente	Activo Total	Total	Pasivo Corriente	Activo Total	Total
		\$ 179.431	\$ 624.894	0,29	\$ 435.346.000	\$ 1.804.227.000	0,24
		Amazon Año 2024			Alibaba Año 2024		
Endeudamiento a Largo Plazo	$\frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$	Pasivo No Corriente	Activo Total	Total	Pasivo No Corriente	Activo Total	Total
		\$ 159.493	\$ 624.894	0,26	\$ 2.811.000	\$ 1.804.227.000	0,00156
		Amazon Año 2024			Alibaba Año 2024		
Ratio De Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	Activo Total	Pasivo Total	Total	Activo Total	Pasivo Total	Total
		\$ 190.867	\$ 179.431	1,06	\$ 1.804.227.000	\$ 435.346.000	4,14

*Nota.* La tabla muestra el cálculo de los indicadores de Amazon y Alibaba para el año 2024.

**Tabla 30***Calificación Crediticia*

Calificación Crediticia		Significado
Amazon	AA-	La calificación crediticia de Amazon es muy fuerte, con agencias como S&P Global y Fitch asignándole calificaciones de grado de inversión alto, la empresa goza de excelente liquidez y posición dominante, indicando bajo riesgo de impago a pesar de sus inversiones.
Alibaba	A+	La calificación crediticia de Alibaba, según las principales agencias, se encuentra en el rango alto, siendo 'A+' con perspectiva estable por S&P Global Ratings y Moody's, refleja solidez financiera pero con consideraciones por el entorno chino

*Nota.* La tabla muestra la calificación crediticia de Amazon y Alibaba.

La calificación crediticia de las dos empresas que se han destacado por ser las mejores a nivel mundial como se puede observar son altas la empresa Amazon con la calificación AA+ con una calificación muy fuerte lo que le asigna un grado de inversiones demasiado alto con fuerte capacidad de pago lo que refleja su excelente liderazgo pero que en la actualidad debido a su endeudamiento tiene una perspectiva negativa, maneja bonos para Outlook con lo cual refleja la flexibilidad financiera, la empresa Alibaba tiene una calificación crediticia de A+ lo cual nos muestra su fortaleza financiera que a pesar de que sean presentado distintas situaciones ha sabido controlar y manejar los riesgos, destaca buena salud financiera, esta empresa emite bonos muy a menudo para financiar su crecimiento con el fin de recaudar grandes sumas de capital que son utilizados para la ampliación de la nube.

## Análisis del Grado de Apalancamiento

**Tabla 31**

*Cálculo de Apalancamiento Operativo GAO*

Apalancamiento Operativo GAO		
% Variación en EBIT	%Variación En Ventas	GAO
35,86%	90,09%	39,80%

*Nota.* La tabla muestra el cálculo del apalancamiento operativo de Amazon.

**Tabla 32**

*Cálculo de Apalancamiento Operativo GAF*

Apalancamiento Financiero GAF		
% Variación en Utilidad Neta	% Variación En EBIT	GAF
51,35%	35,86%	143,20%

*Nota.* La tabla muestra el cálculo del apalancamiento financiero de Amazon.

**Tabla 33**

*Cálculo de Apalancamiento Total GAT*

Apalancamiento Total GAT		
GAO	GAF	GAO
39,80%	143,20%	57,00%

*Nota.* La tabla muestra el cálculo del apalancamiento total de Amazon.

Después de encontrar el apalancamiento operativo GAO dando un resultado total de 39,80% este resultado nos indica que tan sensible es la utilidad operativa de una empresa a los cambios en sus ventas, al tener un valor alto como en este caso podemos deducir que un cambio en ventas puede cambiar significativamente las ganancias de la empresa, también se analiza el resultado GAF apalancamiento financiero con este resultado podemos definir el indicador clave que define como las decisiones de deuda de la empresa influyen en la utilidad generada por cada acción, después procedemos a obtener el resultado del GAT obtenemos un resultado positivo lo que nos indica que la empresa usa deuda y costos fijos de la mejor manera lo que mejora la

rentabilidad de las inversiones realizadas, al ser el GAT una medida que evalúa el impacto del apalancamiento en este caso nos da un resultado positivo el cual nos muestra que la empresa Amazon tiene buen manejo de sus recursos financieros que se ven reflejados en los resultados positivos generados.

## Estructura Financiera de Empresas Similares

**Tabla 34**

*Cuadro Comparativo de Empresas Similares a Amazon*

Empresa	Concepto	Medios de Financiación	Beneficios	Riesgos
eBay	Plataforma global de comercio electrónico que nos permite comprar diferentes tipos de productos ya sea nuevos, usados y coleccionables a través de subastas en línea y ventas directas.	Ofrece medio de financiación por medio de un programa que manejan interno o asociándose con prestamistas como Funding Circle o Liberis, que ofrecen créditos, adelantos de efectivo, también les permite recibir pagos diarios, quincenales o mensuales.	Al asociarse con empresas externas en la línea de créditos se benefician ya que no tienen contacto directo con el cliente, se ahorran el sistema de cobranza, amplía su lista de clientes ya que estos medios de pago facilitan la compra de productos	El mayor de los riesgos de los créditos es que si el cliente no cancela estos movimientos pueden afectar el flujo de caja y las utilidades de la empresa, lo cual genera una incapacidad para que la empresa pueda cubrir sus deudas.
Alibaba	Empresa que se dedica al comercio electrónica y tecnología que opera desde mercados como B2B, es uno de los principales gigantes tecnológicos dentro de un amplio ecosistema digital.	Se financia principalmente a través de comisiones, publicidad y membresías, pero aparte de estos utiliza un método financiero que ofrece créditos a compradores, además de métodos de pago como Tarjetas de crédito/débito, PayPal, Apple Pay, Google Pay, Transferencias Bancarias (T/T), y soluciones de "Compra ahora, paga después" (BNPL), de esta forma cambia las fuentes de ingresos y ofrece soluciones a los clientes.	Uno de los principales beneficios es que amplía la carta de clientes ya que ofrece diferentes tipos de financiación que ayuda a los clientes a mejorar su capacidad de pago, mayor flujo de ventas e ingresos.	Perdidas y cambios en el flujo de caja, pérdida de clientes nuevos y riesgo de que el buen nombre de la empresa sea desprestigiado.
Walmart	Es una empresa de origen estadounidense que es conocida por sus almacenes de descuento y clubes se enfoca en los precios bajos se expande en más de 20 países.	Es una empresa financiada con capital propio, utiliza combinación de deuda corporativa y efectivo para distintos tipos de inversiones, ofrece soluciones de financiación como tarjetas de crédito, One Pay y Cash que facilitan créditos instantáneos.	Beneficios como bonificaciones y plazos para los clientes, además amplía su carta de clientes mejorando las ventas de la empresa.	los riesgos financieros de la empresa es que la competencia intensa de la empresa lo que obliga a mejorar cada día y al tener la competencia beneficios a la hora de adquirir medios de pago fáciles de cancelar esto hace que la empresa escoja nuevos métodos de créditos poniendo en riesgo la estabilidad económica de la empresa ya que puede que algunos clientes no cancelen a tiempo.

*Nota.* La tabla muestra la comparación de empresas que son similares a Amazon tales como eBay, Alibaba y Walmart.

### **Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios y Cotización de la Acción**

El análisis de las expectativas de generación de beneficios de Amazon se realiza con base en información del año 2024, con el fin de mantener coherencia con los estados financieros analizados. En este sentido, el precio de la acción refleja no solo los resultados obtenidos en ese año, sino también lo que el mercado espera que la empresa logre en el futuro.

En 2024, Amazon presentó un PER cercano a 32,5 veces, lo que significa que los inversionistas estaban dispuestos a pagar más de treinta veces las ganancias por acción generadas en ese ejercicio. Como referencia general, un PER suele considerarse bajo cuando se ubica en un rango entre 10 y 15 veces y alto cuando supera esos niveles. En este caso, el PER de Amazon puede considerarse elevado, lo que indica que el mercado no está valorando la empresa solo por sus utilidades actuales, sino por la expectativa de que estas sigan creciendo en los próximos años (StockAnalysis, 2025).

El valor del PEG de Amazon, para el año 2024, fue aproximadamente 1.72. Teniendo en cuenta que un valor cercano a 1, sugiere que, aunque la acción se negocia a un precio alto, este nivel puede justificarse por las expectativas de crecimiento de beneficios, es decir, que el mercado considera que el potencial de crecimiento de Amazon justifica el precio al que se negocia su acción. (StockAnalysis, 2025).

En conjunto, los valores de PER y PEG para 2024 muestran que la cotización de Amazon está impulsada principalmente por la confianza del mercado en su capacidad de generar mayores beneficios en el futuro, más que por una valoración basada únicamente en los resultados del año analizado.

### **Política de Dividendos y su Impacto en la Cotización de la Acción**

En los últimos cinco años, Amazon ha mantenido una política clara que ha sido el no

repartir dividendos, esto significa que los accionistas no reciben pagos periódicos en efectivo y que la rentabilidad por dividendo (Dividend Yield) ha sido 0% durante todo este periodo (StockAnalysis, 2025).

Esta decisión implica que las utilidades generadas se retienen dentro de la empresa para financiar su crecimiento e inversión como por ejemplo invertir en tecnología, mejorar su red logística y fortalecer áreas clave como Amazon Web Services. En consecuencia, el atractivo de Amazon para muchos inversionistas no está en recibir ingresos periódicos, sino en la expectativa de una revalorización del precio de la acción, es por eso que su cotización tiende a depender más de las expectativas de crecimiento de ingresos y beneficios futuros que de la generación de efectivo en el corto plazo.

La política de no repartir dividendos refuerza la idea de que Amazon es una empresa orientada al crecimiento. Los inversionistas que compran sus acciones lo hacen esperando una revalorización del precio, más que un ingreso inmediato por dividendos, lo que explica el comportamiento de su cotización en los mercados financieros.

### **Exposición a Mercados Financieros Internacionales y Estrategias de Cobertura**

Amazon, al ser una empresa reconocida a nivel internacional, está expuesta a distintas variables de los mercados financieros internacionales, especialmente al riesgo de tipo de cambio y al riesgo de tipo de interés. Aunque la compañía presenta sus estados financieros en dólares estadounidenses, desarrolla operaciones y genera flujos de caja en múltiples divisas, lo que implica que las variaciones en los tipos de cambio pueden impactar sus resultados financieros consolidados.

El uso de diferentes divisas en sus operaciones conlleva un riesgo asociado a la conversión de monedas, ya que las fluctuaciones cambiarias pueden generar efectos negativos en

los ingresos, costos o márgenes. Si bien este riesgo no representa una amenaza crítica para la empresa, dada su amplia diversificación geográfica y volumen de ventas en distintos países, sí constituye un factor externo que debe ser gestionado adecuadamente dentro de su estrategia financiera.

Para la gestión de estos riesgos, Amazon utiliza instrumentos financieros derivados, principalmente forwards y swaps, los cuales le permiten cubrir tanto riesgos cambiarios como riesgos asociados a las tasas de interés. Los forwards se emplean para fijar precios y tipos de cambio futuros, reduciendo la incertidumbre sobre los flujos de caja, mientras que los swaps permiten intercambiar flujos financieros bajo condiciones previamente establecidas, contribuyendo a una mayor estabilidad financiera.

Como alternativas adicionales, la empresa podría considerar el uso de opciones financieras, que ofrecen mayor flexibilidad al limitar pérdidas ante movimientos adversos sin renunciar completamente a posibles beneficios. Asimismo, puede recurrir a coberturas naturales, como la financiación de operaciones locales en la misma moneda en la que se generan los ingresos. En conjunto, esta gestión de riesgos busca estabilizar los resultados financieros frente a los cambios del mercado global y proteger la rentabilidad de la empresa.

## Limitaciones

El diagnóstico financiero de la empresa Amazon ha sido un proceso extenso, desarrollado de manera adecuada a partir del análisis de información histórica correspondiente a los años 2022, 2023 y 2024. Para ello, se utilizaron distintos indicadores financieros como el ROA, ROE, solvencia, análisis vertical y horizontal, así como la matriz DOFA, los cuales permitieron evaluar tanto los factores internos como externos de la organización y obtener una visión general de su situación financiera.

Si bien estos elementos han sido materia clave para desarrollar un análisis de una empresa reconocida a nivel internacional, el estudio presenta algunas limitaciones. Una de las principales es el uso exclusivo de información histórica, lo que dificulta anticipar con precisión el comportamiento financiero futuro de la compañía. Adicionalmente, el análisis se centra principalmente en variables cuantitativas, dejando en un segundo plano factores cualitativos relevantes, como la forma en que la competencia dentro del mercado puede afectar el rendimiento financiero, así como posibles cambios regulatorios o decisiones estratégicas de la gerencia.

Por otra parte, al tratarse de una empresa altamente diversificada, el análisis consolidado puede ocultar diferencias relevantes entre sus distintas líneas de negocio, como Amazon Web Services, el retail y los servicios digitales, cuyos niveles de rentabilidad y riesgo pueden variar de manera significativa.

Como futuras líneas de análisis, se sugiere profundizar en el análisis prospectivo y la simulación de escenarios, utilizando modelos que permitan proyectar el flujo de caja bajo diferentes variables económicas. Asimismo, resulta pertinente evaluar la relación entre el desempeño financiero y las métricas de sostenibilidad ambiental, social y de gobernanza (ESG),

considerando que el acceso a financiación verde es cada vez más relevante en los mercados financieros.

Finalmente, se recomienda la implementación del cálculo del EVA (Economic Value Added) con el fin de determinar si la empresa está realmente creando riqueza por encima de sus costos. Para ello, sería necesario estimar el WACC (Weighted Average Cost of Capital), incorporando el costo de la deuda y del capital propio, lo que permitiría evaluar si la rentabilidad operativa supera el rendimiento exigido por los inversionistas y acreedores y, de esta manera, obtener una medida más precisa de la creación de valor económico.

## Conclusiones

Después de haber desarrollado los puntos de la guía de actividades se ha llegado a la conclusión de que el análisis de los estados financieros permite obtener una visión clara de la situación económica y su desempeño y al mismo tiempo muestra que la empresa Amazon, en general, se encuentra dentro del mercado como una de las empresas estables y sostenibles.

Dentro del análisis se identifica la capacidad que tiene Amazon para generar rentabilidad y utilidades, así como la aplicación de indicadores financieros que permiten evaluar la creación de valor para los accionistas. El cálculo del EVA muestra resultados positivos, lo que indica que la empresa ha sido capaz de generar valor económico, fortaleciendo su atractivo para inversionistas actuales y potenciales. Se puede concluir que los términos utilizados y el análisis de los estados son conocimientos de gran importancia dentro de la carrera de contaduría pública ya que nos abre conocimientos y caminos para aplicarlos dentro del ambiente laboral.

### **Recomendaciones**

Teniendo en cuenta el diagnóstico realizado a la empresa Amazon, se puede hacer una recomendación principal sobre el tema de la fluctuación macroeconómica y su impacto en los costos y rentabilidad, considerando los cambios constantes en variables como tasas de interés, inflación y tipo de cambio. Aunque la empresa está totalmente libre de deudas y mantiene una estructura financiera sólida, puede fortalecer su inversión en más centros de distribución logística, lo que le ayudaría a disminuir los costos operativos y generar mayor rentabilidad, especialmente en los procesos de almacenamiento, transporte y entrega al consumidor final.

La capitalización de la eficiencia operativa permitiría a la empresa, a largo plazo, generar mayores ganancias y mantenerse rentable y competitiva en el futuro. También permitiría una excelente gestión de los procesos logísticos y operativos especialmente en los últimos tramos de las entregas, podría contribuir a la reducción de costos operativos, gastos generales y a su vez también administrativos, lo que tendría un impacto positivo en los ingresos y, en consecuencia, en la utilidad neta de la compañía.

## Referencias Bibliográficas

Alibaba Compañía. <https://spanish.alibaba.com/>

Amazon.com, Inc. (2024). Amazon anuncia una inversión de más de 700 millones de euros en robótica y tecnologías basadas en inteligencia artificial en toda Europa.

<https://www.aboutamazon.eu/news/innovation/amazon-announces-over-700-million-investment-in-robotics-and-ai-powered-technologies-across-europe>

Amazon.com, Inc. (2025). Amazon.com, Inc. Form 10-K for the fiscal year ended December 31, 2024. U.S. Securities and Exchange Commission.

<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000101872425000004/amzn-20241231.htm>

Bureau of Economic Analysis. (2025). PIB y la economía. Previsiones preliminares para el cuarto trimestre de 2024. [https://apps.bea.gov/scb/issues/2025/02-february/0225-gdp-economy.htm?\\_gl=1\\*2c6h2e\\*\\_ga\\*MjAxNDM2NDUyOC4xNzYzMzg0ODA0\\*\\_ga\\_J4698JNNFT\\*cze3NjMzODQ4MDQkbzEkZzEkdDE3NjMzODU1ODEkajYwJGwwJGgw](https://apps.bea.gov/scb/issues/2025/02-february/0225-gdp-economy.htm?_gl=1*2c6h2e*_ga*MjAxNDM2NDUyOC4xNzYzMzg0ODA0*_ga_J4698JNNFT*cze3NjMzODQ4MDQkbzEkZzEkdDE3NjMzODU1ODEkajYwJGwwJGgw)

Diez Farhat, S. (2016). Metodología de cálculo del costo promedio ponderado de capital en el modelo del WACC : Methodology for calculating the weighted average cost of capital in the model of WACC. *Revista Empresarial*, 10(39), 33–45.

Flórez, J. (2015). *Matemáticas financieras empresariales*. Ecoe Ediciones. (pp. 66 - 258). ELibro.

Ghai, N. (2024). Cómo Amazon se beneficia de la automatización en su estrategia de logística. <https://www.grocerydoppio.com/articles/how-amazon-benefits-from-automation-in-its-fulfillment-strategy>

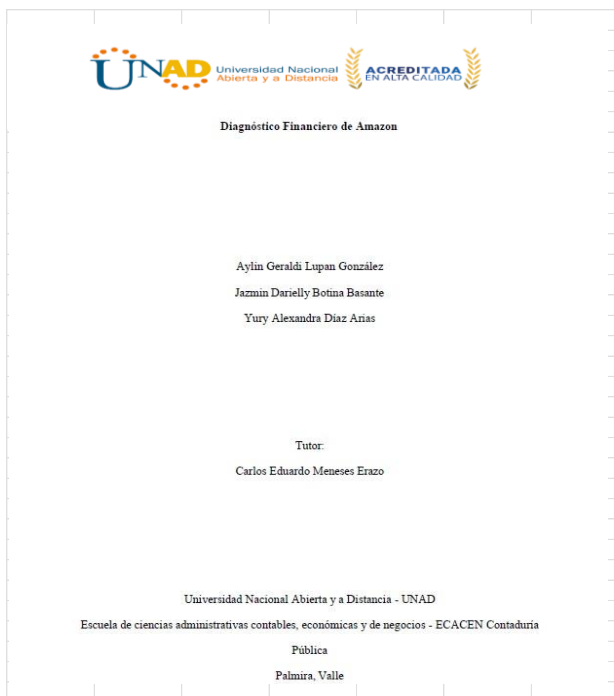
Haleem, A. (2025). La penetración del comercio electrónico en EE. UU. representó casi una cuarta parte de todas las ventas minoristas del cuarto trimestre. *Digitalcommerce360*.

- <https://www.digitalcommerce360.com/2025/02/24/us-ecommerce-sales-q4-2024/>
- Infobae. (2024). La economía de Estados Unidos creció 2,8% en el tercer trimestre y se muestra sólida a una semana de las elecciones. <https://www.infobae.com/estados-unidos/2024/10/30/la-economia-de-estados-unidos-crecio-28-en-el-tercer-trimestre-y-se-muestra-solida-a-una-semana-de-las-elecciones/>
- Martínez, E. (2013). Valoración de empresas. Un resumen. En Finanzas para Directivos . (pp.251-282). Madrid, España: Mc-Graw-Hill.
- Meza, J. (2013). Capítulo 4. Tasas de interés. En Matemáticas Financieras aplicadas. Uso de las calculadoras financieras y Excel . (pp.174-299). Bogotá, D.C., Colombia: Ecoe Ediciones.
- PYMNTS. (2025). El comercio electrónico acaparará el 17,9% de las ventas minoristas totales en el cuarto trimestre de 2024. <https://www.pymnts.com/news/ecommerce/2025/ecommerce-grabs-17-9-percent-of-overall-retail-sales-in-2024s-fourth-quarter/>
- Schott, P. (2024). Cómo Amazon se convirtió en uno de los mayores empleadores de Connecticut. CT Insider. <https://www.ctinsider.com/business/article/amazon-ecommerce-logistics-retail-jobs-connecticut-19836381.php>
- StockAnalysis. (2025). Amazon.com (AMZN) statistics & valuation. StockAnalysis. <https://stockanalysis.com/stocks/amzn/statistics/>
- Universidad Andrés Bello. (2019). Estrategias de mercado: ¿cómo Amazon vence a la competencia?. <https://advance.unab.cl/noticia/estrategias-de-mercado-como-amazon-vence-a-la-competencia/file:///C:/Users/user/Downloads/Amazon-2024-Annual-Report.pdf>
- Yahoo Finance. (2025). Amazon.com, Inc. (AMZN) dividend history. Yahoo Finance. <https://finance.yahoo.com/quote/AMZN/history/?filter=div>

## Apéndices

### Apéndice A

#### *Documento Excel*

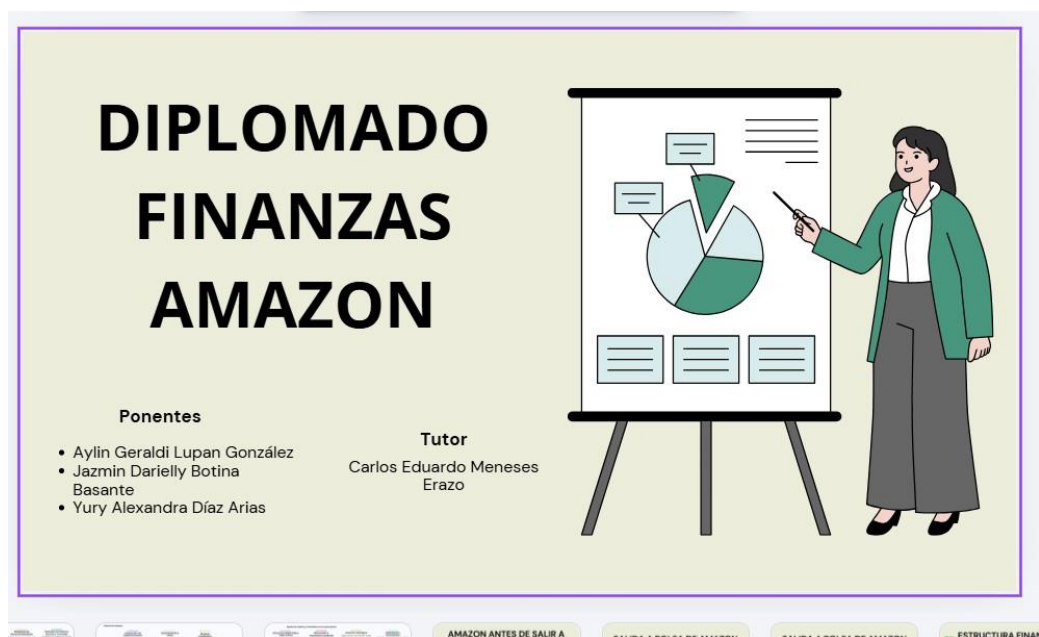


*Nota.* Desarrollo detallado de la actividad contable de la empresa Amazon.

*Enlace:* [Fase 2 Yury Diaz 36.xlsx](#)

## Apéndice B

### Presentación en Canva



*Nota.* Análisis presentado en este informe sobre el crecimiento financiero y la estructura de capital de Amazon.

*Enlace:* <https://www.canva.com/design/DAG9q-Seock/t8oAinHwVHbPN41Y5nl->

[Tg/edit?utm\\_content=DAG9q-](https://www.canva.com/design/DAG9q-Seock/t8oAinHwVHbPN41Y5nl-Tg/edit?utm_content=DAG9q-)

[Seock&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAG9q-Seock/t8oAinHwVHbPN41Y5nl-Tg/edit?utm_content=DAG9q-Seock&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)