

Diagnóstico financiero de la empresa Amazon

Daniela Patricia Ortiz Rodríguez

Yesica Paola Navia Navia

Flor Idaly Caldon Espinosa

Asesor

Jhon Mauricio Zambrano Triana

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Contaduría Pública

2023

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado primeramente a Dios, quien nos dio la oportunidad y es gracias a él que hoy estamos culminando la carrera de Contaduría Pública, a nuestros familiares quien ha sido pilar de apoyo en todo momento y nuestra motivación constante y sobre todo a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD por dar acceso al conocimiento desde las diferentes regiones de Colombia.

Agradecimientos

Quiero expresar mi agradecimiento a Dios, primeramente, porque su misericordia es infinita y nos permite vivir experiencias hermosas como esta, a mi equipo de trabajo por su compromiso y dedicación, a los tutores que hicieron que esto fuera posible brindándonos su conocimiento y apoyo en todo el proceso de aprendizaje, a mi familia que ha sido fundamental en todo este proceso, porque nada es fácil, pero con su amor me han hecho fuerte para avanzar en el sendero de la vida.

Le agradezco infinitamente a Dios por brindarme la oportunidad de aprovechar cada etapa de mi vida, sobre todo el agradecimiento hacia mis padres, hermano y hermana quienes me motivan siempre a seguir adelante su apoyo y motivación han sido fortalezas en cada paso que elijo seguir.

Primero que todo a DIOS que me ha dado la vida, la salud, la sabiduría para realizar este proceso, a mi mami que nunca me ha dejado sola siempre ha estado allí para apoyarme sin importar las circunstancias, a mi querido esposo que ha sido un hombre espectacular, como esposo padre el ha estado muy pendiente de todo lo que hago, siempre buscando la manera de que siga con la lucha, a mi trabajo porque me dio la oportunidad de trabajar para poder cumplir con esta meta.

Resumen

El presente estudio se centra en el análisis financiero y las perspectivas bursátiles de Amazon Inc., una de las empresas líderes en el sector del comercio electrónico a nivel global. A través de un enfoque integral, se examina la situación financiera de la compañía, su rendimiento histórico y las tendencias actuales que afectan su desempeño en los mercados bursátiles. En primer lugar, se realiza un diagnóstico financiero exhaustivo, evaluando los estados financieros de Amazon Inc. y utilizando herramientas como el análisis horizontal, vertical y de ratios financieros. Se examinan indicadores clave como el margen de beneficio, la liquidez, la rentabilidad y la solvencia, con el objetivo de comprender la salud financiera de la empresa y su capacidad para generar valor a largo plazo. Además, se lleva a cabo un análisis bursátil detallado, considerando factores internos y externos que pueden influir en el precio de las acciones de Amazon Inc. Se examinan eventos recientes, noticias relevantes y tendencias del mercado, así como el desempeño histórico de la empresa en comparación con sus competidores. También se analizan las expectativas en relación con la expansión de la compañía, la innovación tecnológica y la competencia en el sector.

Palabras clave: Amazon Inc., análisis financiero, perspectivas bursátiles, comercio electrónico, diagnóstico financiero.

Abstract

This study is focused on the financial analysis and stock market prospects of Amazon Inc., one of the leading companies in the global e-commerce sector. Through a comprehensive approach, the financial situation of the company, its historical performance and current trends affecting its performance in the stock markets were examined. First, an exhaustive financial diagnosis was conducted, evaluating the financial statements of Amazon Inc. and using tools such as horizontal, vertical and financial ratio analysis. Key indicators such as profit margin, liquidity, profitability and solvency are examined with the aim of understanding the financial health of the company and its ability to generate long-term value. In addition, a detailed stock market analysis is carried out, considering internal and external factors that may influence the price of Amazon Inc. shares. Current events, relevant news and market trends were examined, as well as the company's historical performance in comparison with its competitors. Expectations regarding the company's expansion, technological innovation and competition in the sector are also analyzed.

Keywords: Amazon Inc., financial analysis, stock outlook, e-commerce, financial diagnostics.

Tabla de Contenido

Introducción	11
Justificación	12
Planteamiento del Problema.....	14
Caracterización de la Problemática.....	16
Objetivos.....	18
Objetivo General.....	18
Objetivos Específicos.....	18
Marco Conceptual.....	19
Rentabilidad	19
Riesgos financieros	19
Análisis FODA.....	20
Entorno Macroeconómico.....	21
Análisis Competitivo y Estratégico de la Empresa.....	26
Análisis Competitivo	26
Análisis Estratégico	28
Análisis del Tamaño de la Empresa.....	30
Análisis de la Liquidez de la Empresa	32
Prueba Acida.....	33
Rotación del Inventario.....	33
Indicadores Financieros	35
Ratios Financieros.....	36
Ratio de Liquidez Corriente.....	36

	7
Ratio de Endeudamiento	36
Ratio de Ventas	37
Árbol de Rentabilidad	38
Retorno de Capital Empleado (ROCE)	39
Valor Económico Agregado (EVA).....	41
Resultados del Trabajo Análisis Financiero de la Empresa Amazon	46
Conclusiones del Trabajo de acuerdo con el Diagnóstico Financiero	48
Recomendaciones	54
Cálculo del Roce	56
Cálculo del Costo del Patrimonio	60
Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	62
Nivel de Endeudamiento de la Empresa.....	65
Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)	66
Informe del Crecimiento Financiero de Amazon.....	72
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa	73
Análisis de la Política de Dividendos	75
Variables de los Mercados Financieros.....	77
Recomendaciones Finales.....	79
Limitaciones y Futuras Líneas de Análisis	80
Bibliografía	82

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Análisis Competitivo</i>	27
Tabla 2 <i>Análisis DOFA</i>	28
Tabla 3 <i>Matriz de Estrategias</i>	29
Tabla 4 <i>Fondo de Maniobra</i>	30
Tabla 5 <i>Prueba Ácida</i>	33
Tabla 6 <i>Rotación del Inventario</i>	33
Tabla 7 <i>Liquidez Corriente</i>	36
Tabla 8 <i>Endeudamiento</i>	36
Tabla 9 <i>Ratio de Ventas</i>	37
Tabla 10 <i>ROCE</i>	39
Tabla 11 <i>Prima de Riesgo</i>	40
Tabla 12 <i>UAII</i>	41
Tabla 13 <i>Activo Neto</i>	41
Tabla 14 <i>Cálculo Wait</i>	42
Tabla 15 <i>Balance Consolidado</i>	43
Tabla 16 <i>Cuenta de Resultados</i>	44
Tabla 17 <i>Flujo de Efectivo</i>	45
Tabla 18 <i>ROCE</i>	56
Tabla 19 <i>RONA</i>	56
Tabla 20 <i>Cálculo de los Activos Operativos Netos</i>	57
Tabla 21 <i>Cálculo del Pasivo Operativo</i>	57
Tabla 22 <i>Cálculo NOA</i>	57

Tabla 23 <i>Cálculo RNOA%</i>	57
Tabla 24 <i>Cálculo del Apalancamiento Financiero</i>	58
Tabla 25 <i>Cálculo Índice de Endeudamiento NNEP</i>	58
Tabla 26 <i>Resultado ROCE</i>	58
Tabla 27 <i>Beta Apalancado</i>	60
Tabla 28 <i>Ke con Beta Apalancado</i>	61
Tabla 29 <i>Diferencia de Betas</i>	61
Tabla 30 <i>Costo Promedio Ponderado</i>	62
Tabla 31 <i>Resultado WACC</i>	63
Tabla 32 <i>Diferencia Competencia</i>	65
Tabla 33 <i>Cálculo GAO</i>	66
Tabla 34 <i>Resultado GAO</i>	67
Tabla 35 <i>Cálculo GAF</i>	67
Tabla 36 <i>Cálculo GAT</i>	67
Tabla 37 <i>Comparación de la Competencia</i>	69
Tabla 38 <i>Análisis PER –PEG</i>	73

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Árbol de Rentabilidad</i>	38
--	----

Introducción

Como trabajo final del curso se procede a presentar un diagnóstico financiero y análisis bursátil de una de las empresas más influyentes y exitosas a nivel mundial: Amazon. Esta empresa ha revolucionado la forma en que compramos y consumimos productos, y su crecimiento exponencial ha captado la atención de inversionistas y analistas financieros en todo el mundo.

Durante el proceso se pudo analizar en detalle la situación financiera de Amazon, examinando aspectos clave como sus estados financieros, métricas financieras relevantes y la evolución de sus acciones en los mercados bursátiles. Además, profundizaremos en los factores que han impulsado su éxito, así como los desafíos a los que se enfrenta en un entorno empresarial en constante cambio.

Justificación

Un diagnóstico financiero permite evaluar la salud financiera de una empresa en este caso Amazon, examinando sus estados financieros, métricas financieras y flujos de efectivo. Esto proporciona una visión clara de la situación financiera de la empresa, incluyendo su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa.

El análisis bursátil permite evaluar el desempeño de las acciones de Amazon en los mercados financieros. Esto implica examinar la evolución del precio de las acciones, el volumen de negociación y el rendimiento total para los inversores. Evaluar el rendimiento de la empresa en los mercados bursátiles es importante para entender cómo los inversores perciben a Amazon y cómo se valora en comparación con sus competidores.

El diagnóstico financiero y análisis bursátil ayudan a identificar las fortalezas y debilidades de Amazon. Al analizar los estados financieros y las métricas financieras, se pueden identificar áreas en las que la empresa se destaca, como una alta rentabilidad o una gestión eficiente de los activos. También se pueden identificar áreas que requieren mejoras, como altos niveles de deuda o márgenes de beneficio más bajos en comparación con la industria. Estas identificaciones permiten tomar decisiones informadas y diseñar estrategias para impulsar el crecimiento y el rendimiento de la empresa.

Amazon es el sitio por excelencia para diversas compras en línea donde se puede adquirir cualquier tipo de producto a un buen precio y de buena calidad, de acuerdo al país donde se encuentre ubicado, los clientes pueden reclamar por la garantía de su producto y en el caso que amerite pueden obtener la devolución total del dinero.

Amazon se ha destacado por ser una empresa innovadora y con el auge del comercio electrónico identificaron una ventaja donde no habían muchos competidores logrando

posicionarse en el mercado, inicialmente con la venta de libros electrónicos ofreciéndolos a precios económicos, generando crecimiento enfocándose a otros mercados y con alianzas estratégicas con otras compañías, desarrollando también una gran infraestructura y logística para la entrega de todos los productos, ha logrado diversificarse en el transcurso de los años ofreciendo también servicios en la nube.

La empresa ha experimentado un crecimiento significativo desde su fundación en 1994, pero este crecimiento ha traído consigo desafíos financieros por tal motivo se considera que esta empresa es un ejemplo ideal para analizar sus estados financieros debido a que nos va a proporcionar una información clara sobre la situación actual de la empresa ayudando a identificar algunas posibles decisiones sobre sus recursos.

Además, nos permitirá identificar áreas críticas de la empresa que se podrían mejorar y a las cuales se les debería prestar mayor atención con el propósito de que no afecte en las decisiones presentes o futuras de esta gran empresa.

Un diagnóstico financiero en la empresa Amazon puede ayudar tener mayor transparencia en la presentación de las cuentas en la empresa debido a que se presenta información a detalle a quien hace parte de ella y a futuros inversionistas permitiendo que se pueda generar mayor confianza, también se puede identificar oportunidades para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Planteamiento del Problema

Amazon, la empresa de comercio electrónico más grande del mundo, fue fundada por Jeff Bezos en 1994 como una modesta librería. Con el tiempo, Amazon ha evolucionado para convertirse en una compañía gigante que ofrece una amplia variedad de productos y servicios, incluyendo servicios de almacenamiento en la nube, dispositivos electrónicos y servicios de streaming. La historia de Amazon es una historia de innovación, éxito y controversia, que ha transformado la forma en que compramos y consumimos productos en todo el mundo.

En el año de 1977 Amazon sale a bolsa a 18 dólares por acción, lo que en aquel momento le otorgaba un valor en el mercado de 300 millones de dólares. La empresa continúa creciendo y a medida que aumenta la demanda, Amazon abre un segundo centro de distribución en New Castle, Delaware, con el fin de poder abastecer a sus clientes de la costa este. Este sería el comienzo de toda una red de instalaciones que en años sucesivos continuarían estableciéndose a lo ancho y largo de EE.UU.

En 1999 Amazon patenta la funcionalidad 1 clic. Esto es básicamente la idea de que los consumidores pudieran meter los datos de facturación, envío e información de pago una sola vez y luego podrían comprar todo lo que quisieran simplemente haciendo clic en el botón de su ratón, sin tener que volver a introducir ningún dato. Amazon demandó a su rival directa, Barnes & Noble, por infracción de dicha patente, lo que obligó a otros sitios web a licenciar la tecnología hasta que la patente expiró en 2017.

La empresa Amazon siendo una empresa líder en el comercio electrónico ha logrado crecimiento, pero así mismo ha pasado por situaciones difíciles que le han generado críticas en diferentes sectores siendo acusada en algunos casos por ejemplo en Europa de competencia

desleal, algunos problemas laborales, evasión de impuestos e incluso de privacidad de los datos personales.

Sin embargo, el enfoque de la problemática a estudiar hace referencia a las dificultades que se afrontan en cuanto a la obtención de mayor rentabilidad, en el manejo de sus costos y en los riesgos que debe asumir por la inversión en las nuevas tecnologías y también en el desafío de afrontar por la presión de la competencia en el mercado que día a día también se está reinventando.

Caracterización de la Problemática

Teniendo en cuenta la gran trayectoria que ha tenido Amazon a lo largo de los años podemos identificar algunas problemáticas que han marcado la historia de esta empresa, sin embargo no han sido motivo para que esta empresa se quede estancada por sus errores en el pasado sino que se han convertido en una empresa líder a nivel mundial porque ha logrado posicionarse y reinventarse en el comercio electrónico, una problemática identificada tiene que ver con el margen de utilidad que registra pues la inversión generada no le ha dado en algunos periodos de tiempo ganancias en los negocios que desarrolla porque han resultado negativas, también se identifica que los costos que ha asumido han sido considerablemente altos pues se identifica que la logística para ofrecer sus productos con envío rápido en ocasiones se ofrecen de forma gratuita lo cual afecta también los márgenes de utilidad para los accionistas, así mismo la empresa Amazon la ha caracterizado sus precios bajos y para lograr mantenerse en el mercado debe mantenerlos con el propósito de no perder sus clientes porque la competencia que es cada día más agresiva, también se puede identificar que ha invertido en varios proyectos con tecnología avanzada como vehículos autónomos, robótica y drones de entrega que se puede considerar que tienen un gran potencial pero es un riesgo que debe asumir en el caso que no lleguen a ser rentables.

Según lo anterior se puede decir que la empresa Amazon, ha enfrentado diversas problemáticas que abarcan sus finanzas en cierto modo negativo en el transcurso de los años, la empresa ha logrado invertir y expandirse afrontando desafíos financieros aumentando sus utilidades, pero así mismo planificando y gestionando los costos que debe asumir para obtener sus beneficios

La problemática financiera de la empresa Amazon es un tema importante para sus accionistas y también para los consumidores porque puede afectar su rentabilidad y la posibilidad de que sus clientes puedan quedarse sin los servicios o/o productos que esta ofrece, pues son servicios de calidad y con precios accesibles sin embargo Amazon cuida a sus clientes pero también debe buscar un método que le permita solucionar sus problemas sin afectar su crecimiento en un periodo de tiempo determinado de su empresa.

Finalmente se plantea el siguiente interrogante, ¿Cómo ha logrado Amazon superar las problemáticas que ha enfrentado a lo largo de su historia, y cuál ha sido el impacto de estas dificultades en su rentabilidad, innovación y liderazgo en el mercado del comercio electrónico?

Objetivos

Objetivo General

Realizar un diagnóstico financiero de la empresa Amazon mediante el análisis de sus estados financieros, análisis FODA financiero con el fin de identificar fortalezas, debilidades y oportunidades, y proponer estrategias financieras que mejoren su rentabilidad y posición en el mercado.

Objetivos Específicos

Analizar los estados financieros de Amazon durante los últimos tres años para identificar los factores que están impactando su rentabilidad.

Realizar un análisis FODA financiero de Amazon para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa en el mercado.

Evaluar los diferentes costos en el proceso productivo de Amazon y proponer medidas para optimizar la eficiencia financiera y reducir algunos gastos que se consideren innecesarios.

Marco Conceptual

Hoy en día es importante tener claro a través de un diagnóstico financiero las condiciones en las que se encuentra la empresa sobre todo porque en el mercado donde la empresa Amazon se encuentra existen modelos competitivos que hacen esforzar a la empresa a mejorar cada día.

Teniendo en cuenta el marco conceptual para la empresa Amazon y basándonos en la problemática financiera para el desarrollo de este trabajo se enfocan en desarrollar los siguientes conceptos:

Rentabilidad

Según Sánchez, 2002, La rentabilidad se le atribuye a la movilización de recursos, financieros, humanos y materiales, para la obtención de un beneficio. Asimismo, se le podría definir como la medida del rendimiento de capitales durante un periodo de tiempo. Es decir la relación entre los recursos que se invirtieron y los beneficios que se obtienen. Su importancia radica en el establecimiento de objetivos de rentabilidad de la dirección de la empresa y la continuidad de su existencia. El análisis económico financiero está dado por la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo que presenta tres funciones que son el análisis de rentabilidad, análisis de solvencia y análisis de la estructura financiera. Podríamos añadir que los límites económicos de cualquier rubro en el que se encuentre una empresa siempre son la rentabilidad y la seguridad, donde la rentabilidad vendría a definirse como la retribución al riesgo. Entonces, una inversión con seguridad no podría ser riesgosa y, por lo tanto, tampoco rentable.

Riesgos Financieros

La gestión de riesgos financieros es otro aspecto importante en el desarrollo del análisis para la empresa Amazon se encuentra en un mercado donde existe mucha competencia y está expuesta a grandes riesgos que involucran a sus finanzas, Además, la empresa ha aumentado su

nivel de deuda en los últimos años, lo que la expone a posibles riesgos financieros. Según Brealey, Myers y Allen (2017), la gestión de riesgos financieros efectiva es esencial para proteger a la empresa de posibles pérdidas y para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo.

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta útil para evaluar los factores internos y externos que afectan la posición financiera de una empresa. Según Thill y Bovee (2019), el análisis FODA financiero permite identificar las fortalezas y debilidades de la empresa, así como las oportunidades y amenazas en el entorno económico. El análisis FODA financiero puede ayudar a Amazon a identificar áreas de mejora y desarrollar estrategias financieras efectivas para mantener su posición en el mercado.

Entorno Macroeconómico

Amazon es una empresa estadounidense de comercio electrónico y servicios de computación en la nube a todos los niveles con sede en la ciudad de Seattle, Washington, que fue fundada en 1994, impulsada por su fundador, Jeff Bezos, su lema es: de la A a la Z, es una de las primeras grandes compañías en vender bienes a través de Internet, la empresa Amazon tiene su operación principal en Estados Unidos, es la marca de venta al por menor más valiosa del mundo según el índice BrandZ.²

De acuerdo al periódico expansión y su artículo Economía y Demografía de Estados Unidos(2022), El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Estados Unidos, en 2022, fue de 72.766 € euros. Esta cifra supone que sus habitantes tienen un buen nivel de vida, ya que ocupa el puesto número 8 en el ranking de 196 países del ranking de PIB per cápita.

El comercio digital ha incrementado rápidamente en Estados Unidos y en muchos otros países como resultado de la expansión de la velocidad y banda ancha en el acceso a internet. Los consumidores estadounidenses están obteniendo cada vez mayor acceso a banda ancha extendida a través de sus aparatos móviles y cada vez más gente utiliza conexiones inalámbricas. Los dispositivos móviles, cuyo uso ya supera el de celulares comunes.

Las Industrias Digitales: han incrementado su campo de acción. Sus modelos de negocios se están expandiendo y tienden a incluir servicios de comunicación (email, mensajería instantánea), entretenimiento, redes sociales, búsqueda de información, e-commerce. Algunos ejemplos son Amazon, Apple, Facebook, Google y Microsoft.

Los principales servicios y productos que ofrece Amazon son los siguientes:

Prime Video o Amazon primen Video: es un servicio de streaming OTT de películas y series creado y gestionado por Amazon. Se ofrece como un servicio independiente o como parte de la suscripción a Amazon Prime. El servicio distribuye principalmente películas y series de televisión producidas por Amazon Studios y MGM Holdings o con licencia de Amazon, como los Amazon Originals, y también aloja contenido de otras cadenas, eventos deportivos en vivo, servicios de alquiler y canales de televisión en vivo con o sin costo adicional.

Amazon Alexa: es un asistente virtual desarrollado por Amazon está disponible en inglés, alemán, japonés, francés, italiano y español. Alexa puede controlar varios dispositivos inteligentes que sean compatibles con este sistema, como focos, interfonos, cámaras de video vigilancia e interruptores inteligentes

Amazon Echo: es un altavoz inteligente de Amazon con funciones, incluyendo respuesta a preguntas y reproductor de música. El dispositivo consiste en un cilindro grande que habla, de 9 pulgadas (23 cm), con una matriz de sensores de 7 micrófonos, altavoces que incluyen un woofer/tweeter y un control remoto.² El dispositivo responde al nombre de “Alexa

Amazon Music: Es una plataforma de retransmisión de música y tienda en línea está integrado con Prime y tiene servicios ilimitados, así como la tienda de música para compras (en la mayoría de plataformas). Los reproductores dejan que los usuarios almacenen y reproduzcan su música desde un navegador de web, aplicaciones móviles y de escritorio.

Amazon Fire TV: es una línea de dispositivos de streaming para televisores desarrollada por Amazon estos dispositivos se conectan a la entrada HDMI del televisor y para alimentarlos de energía cuentan con un cable USB y un adaptador de corriente. Con el objetivo de convertir un televisor en un Televisión inteligente, el Fire TV se conecta a una red inalámbrica de Internet.

De este modo permite que los usuarios accedan a plataformas tan populares como Netflix, Youtube y Spotify, así como ejecutar miles de juegos y aplicaciones.

Amazon Kindle Fire : es una tableta diseñada por Amazon como la versión multimedia del lector de libros electrónicos, Cuenta con acceso a la tienda de aplicaciones de Amazon, películas por streaming y series de televisión además de los libros electrónicos de Kindle. Su lanzamiento fue el 14 de noviembre de 2011 a un precio de 199 dólares

Amazon Kindle: es un lector de libros electrónicos (e-books) portátil que permite comprar, almacenar y leer libros digitalizados, creado por la tienda virtual de Amazon.com o bien libros y documentos propiedad del usuario mientras estos estén en archivo

Amazon Cloud Drive: es un servicio de alojamiento de archivos Junto con este servicio se proporciona un servicio musical llamado Cloud Player, el mismo permite acceder a su música desde cualquier computadora o dispositivo Android con acceso a internet. No obstante, la legalidad del Cloud Player es cuestionable, puesto que Amazon no adquirió ningún derecho de autor de música antes de lanzar la aplicación

Twitch: esta plataforma tiene como función principal la retransmisión de videojuegos en directo, un campo en el que tiene como competidor a YouTube. Presentado como un subproducto de otra plataforma de streaming de interés general, el sitio principalmente se enfoca en los videojuegos

Comercio electrónico: este es el segmento principal de Amazon y abarca las ventas minoristas de productos a través de su plataforma en línea. Amazon vende una amplia variedad de productos, desde electrónica y libros hasta alimentos y productos para el hogar.

Durante la década 2000-2010, Amazon ha desarrollado una base de clientes de alrededor de 30 millones de personas. Amazon.com es principalmente un sitio minorista con un modelo de

ingresos por ventas. Amazon hace su dinero tomando un porcentaje del precio de venta de cada artículo que se vende a través de su sitio web. Amazon también permite a las compañías anunciar sus productos pagando para ser listadas como productos destacados.

Dentro de los clientes de Amazon están los clientes tradicionales, que son los que compran producto, contenido y usan Alexa, también a los aliados comerciales que son aquellos que venden sus productos por medio de la página y a los clientes de la nube.

En cuanto a la red de proveedores de Amazon, no está abierto para todas las empresas porque en primer lugar se debe ser vendedor y este debe recibir una invitación para ser proveedor, los proveedores son los responsables de la cadena llamada back-end, es decir inventario, envío a almacén y facturación, no se relacionan con el cliente, los proveedores de Amazon se benefician de la etiqueta «Vendido por Amazon»

En Amazon la estructura organizativa favorece un enfoque jerárquico vertical con grupos globales basados en funciones y divisiones geográficas. Esto le da a la compañía un amplio control de arriba hacia abajo sobre las operaciones globales, lo que le permite aumentar su participación en el mercado y mantener su posición de liderazgo en el mercado.

Las relaciones con los colaboradores, en cuanto a las prestaciones en Amazon ofrecen un sueldo inicial muy competitivo en todo el mundo, así como prestaciones, ayudas y oportunidades para que los empleados alcancen todo su potencial, el salario medio inicial es de 18 dólares la hora en los Estados Unidos. En el Reino Unido, Alemania y Francia, los salarios mínimos iniciales son de 10 GBP, 12 EUR y 10,88 EUR, respectivamente.

Ofrecen formación y educación para tener nuevas destrezas que les permitan mejorar en su carrera profesional. Algunos empleados se centran en destrezas que puedan ayudarles en

Amazon, mientras que otros prefieren aquellas que supondrán una ventaja en su carrera a largo plazo.

Existen más de 1,6 millones de empleados directos en todo el mundo. Por ello, su participación es fundamental para su éxito, y quieren saber de todos sus empleados y escucharlos. Cuentan con distintos mecanismos de participación, valoración y corrección para seguir mejorando el entorno laboral.

Análisis Competitivo y Estratégico de la Empresa

Amazon es una empresa líder en el sector del comercio electrónico y también de servicios en la nube, puesto que en el transcurso de su historia se ha logrado posicionar en el mercado no solo nacional, sino también es reconocida a nivel internacional.

. La estrategia de Amazon se basa en ser el líder en el mercado de comercio electrónico, proporcionando una amplia variedad de productos, compras en línea seguras, una experiencia de compra óptima, entrega rápida y precios competitivos. La empresa también se enfoca en la innovación para mejorar la experiencia de compra de los clientes. Esto se ve reflejado en su enfoque en la tecnología de IA, servicios en la nube y programas de fidelización. Además, Amazon ofrece una variedad de programas de entrega para satisfacer las necesidades específicas de los clientes.

Análisis Competitivo

Amazon tiene muchos competidores, entre los cuales se encuentran Walmart, eBay, Apple y Microsoft. Los principales competidores de Amazon son Walmart y eBay, ya que estas dos empresas también ofrecen una amplia variedad de productos a precios competitivos. Walmart es una empresa de minoristas más grande, con una presencia física en muchos países y una variedad de servicios en línea. Por otro lado, eBay es una empresa de comercio electrónico más pequeña que ofrece productos a precios más bajos que Amazon. Apple y Microsoft también son competidores, ya que ambas ofrecen servicios en línea similares, como almacenamiento en la nube y servicios de streaming. Sin embargo, Amazon tiene una ventaja en el mercado debido a su enfoque en la innovación, la variedad de productos y el servicio al cliente.

Tabla 1*Análisis Competitivo*

Aspectos clave	Descripción
Modelo de negocio	Amazon se basa en el comercio electrónico y ofrece una amplia selección de productos y servicios a través de su plataforma. También es un proveedor líder de servicios en la nube con Amazon Web Services (AWS).
Estrategia principal	La estrategia de Amazon se centra en la satisfacción del cliente, la entrega rápida y confiable, la expansión continua hacia nuevos mercados y categorías de productos, y la innovación tecnológica.
Ventajas competitivas	Amazon tiene varias ventajas competitivas, como su marca reconocida a nivel mundial, su extensa infraestructura, su capacidad de almacenamiento y distribución eficiente, su enfoque en la experiencia del cliente, y su capacidad para recopilar y utilizar datos para mejorar sus operaciones y personalizar las recomendaciones.
Desafíos	Amazon enfrenta desafíos como la competencia intensa en el comercio electrónico, la regulación y los problemas de cumplimiento normativo, la gestión de su cadena de suministro global, la reputación en cuanto a prácticas laborales y la necesidad de estabilizar a la vanguardia en términos de innovación y tecnología.
Expansión y diversificación	Amazon ha logrado expandirse a nivel global y ha diversificado su negocio en áreas como servicios en la nube, dispositivos de hardware, servicios de transmisión de video y música, inteligencia artificial y asistentes virtuales, entre otros.
Alianzas estratégicas	Amazon ha establecido alianzas estratégicas con otras empresas, tanto en el ámbito minorista como en el de la tecnología, para fortalecer su posición y ampliar su alcance. Ejemplos de ello incluyen adquisiciones como Whole Foods Market y colaboraciones con compañías como Microsoft y Walmart.
Innovación tecnológica	Amazon es conocido por su enfoque en la innovación tecnológica. Ha desarrollado como el asistente virtual Alexa, la tecnología de inteligencia artificial y machine learning, y está invirtiendo en áreas emergentes como vehículos autónomos y drones para la entrega.
Impacto social y ambiental	Amazon ha sido objeto de críticas en términos de condiciones laborales y su huella ambiental. Estos aspectos podrían afectar su reputación y enfrentar desafíos regulatorios y de imagen.

Nota. Esta tabla muestra los aspectos claves de la empresa Amazon *Fuente:* Elaboración propia.

Análisis Estratégico

Se resalta la importancia de que las estrategias en mención deben ser evaluadas según el entorno actual, su viabilidad financiera y según la capacidad que tenga la empresa para lograr su cumplimiento, considerando también que debe mantener su constante de mejora continua en cada uno de sus procesos adaptándose al cambio para lograr evolucionar.

Tabla 2

Análisis DOFA

Fortalezas	Oportunidades
Cuenta con clientes leales a la marca que han tenido experiencias que han fortalecido su relación	A través del crecimiento de la empresa ha logrado aumentar sus ventas y posicionarse en varios países.
Cuenta con una infinidad de productos que están disponibles en la plataforma	Los servicios electrónicos han sido adquiridos por varios países del mundo.
Tienen una amplia logística para lograr cumplir con los pedidos de los clientes	
Ha logrado tener crecimiento constante de sus ingresos	
Cuenta con logística eficiente.	
Debilidades	Amenazas
La plataforma Amazon depende en su mayoría de los productos de los vendedores registrados.	Entre los principales competidores de Amazon según el sitio web similar web 2023, están ebay.com, aliexpress.com wayfair.com.
La logística empleada puede generar daños en el medio ambiente	Deben adecuarse a las políticas fiscales de cada país, generando riesgo de incumplir en alguna norma.
Debido a la competencia debe mantener precios bajos afectando el margen de utilidad	Los clientes de Amazon pueden ser víctimas de robo cibernético afectando o disminuyendo compradores.

Nota. Esta tabla muestra los aspectos positivos y negativos de la empresa Amazon *Fuente.*

Elaboración propia

Tabla 3*Matriz de Estrategias*

Externas Internas	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas	<p>La fidelidad de los clientes da pie para que la empresa siga innovando y creando nuevos productos y sean comercializados en varias partes del mundo</p> <p>A través de los servicios electrónicos se puede incluir nuevas categorías o sugerencias de nuevos productos</p>	<p>Teniendo en cuenta su excelente logística no debe descuidar los robos cibernéticos por la red, mejorando la eficiencia en todas sus operaciones</p>
Debilidades	<p>A pesar de que tiene acceso a varios mercados internacionales debe adaptarse más a las preferencias de los clientes donde el mercado tenga más oportunidad de crecer.</p>	<p>Debe seguir mejorando la experiencia de compra de los cliente debido a que los fraudes cibernéticos pueden afectar la fidelidad, se podría ofrecer información más personalizada que genere confianza.</p>

Nota. Esta tabla muestra la matriz de estrategias para la empresa Amazon *Fuente.* Elaboración propia

Análisis del Tamaño de la Empresa

La relación de deuda a patrimonio es un indicador que muestra la proporción entre la deuda y el patrimonio de una empresa. Refleja el nivel de apalancamiento financiero y la capacidad de la empresa para asumir riesgos. Según el indicador de la empresa Amazon es de 0,96, lo que significa que tiene un bajo nivel de endeudamiento lo que a su vez no afecta a sus activos.

Tabla 4

Fondo de Maniobra

Fondo de Maniobra			
Año 2022			
Activo		Pasivo	
		Patrimonio neto	\$146.043
Activo no corr.	\$315.884	Pasivo no corr.	\$161.239
Activo corr	\$146.791	Pasivo corr.	\$155.393
		-8602	

Fuente Elaboración propia

La composición del patrimonio se refiere a los elementos que conforman el patrimonio neto de la empresa. En este caso se incluyen el capital social que en el caso de la empresa es de 108 lo que representa un aumento significativo en comparación con períodos anteriores, puede indicar una inyección de capital o una recaudación de fondos exitosa, las utilidades acumuladas que para este caso si su tendencia fuese creciente podría indicar una empresa rentable y con capacidad para generar ganancias sostenibles a lo largo del tiempo. En este caso sus utilidades son de -2.722.000 con tendencia decreciente lo que puede indicar problemas financieros o decisiones de distribución de utilidades poco favorables para la empresa, las reservas y otros componentes del patrimonio.

La composición de la deuda examina los diferentes tipos de deuda que tiene la empresa. Incluyendo las deudas a largo plazo, a corto plazo, préstamos bancarios, bonos emitidos y otras formas de financiamiento de deuda. Se puede deducir que la empresa ha ido incrementando su deuda en cada año, lo que podría sin duda generar un riesgo financiero para la compañía de acuerdo con la estructura de financiamiento de la empresa.

El análisis de la evolución de los gastos financieros nos permite entender cómo ha variado el costo de la deuda para la empresa a lo largo del tiempo. A través de ello se puede observar que los gastos financieros han aumentado en relación con los ingresos o el patrimonio neto. Esto puede indicar cambios en las condiciones de préstamo o la capacidad de la empresa para obtener financiamiento a tasas favorables o desfavorables.

El volumen y el crecimiento de las ventas son indicadores clave para evaluar el desempeño de la empresa. A través de ello podemos analizar los ingresos totales de Amazon en relación con su industria o competidores para comprender su posición en el mercado. Observando el crecimiento de las ventas a lo largo del tiempo se puede proporcionar información sobre la expansión de la empresa y su capacidad para generar ingresos sostenibles.

Análisis de la Liquidez de la Empresa

Los indicadores de liquidez permite entender la economía de la empresa, para el caso de Amazon, se evaluara la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a sus obligaciones, para las obligaciones a corto plazo tenemos la siguiente información, de acuerdo a la razón corriente se identifica los siguientes resultados:

Para el año 2020 y 2021 la empresa logra hacer frente a sus compromisos de pagos inmediatos, en caso de que la empresa hubiese tenido en estos años, dificultad para recuperar su cartera para recuperar dinero, si pudo cumplir con el pago a sus proveedores, sin embargo para el año 2021 su fondo de maniobra tiene el doble de resultado que el año anterior dando a entender que sus recursos no fueron aprovechados eficientemente sin embargo se debe analizar otros factores para determinar si existieron algunos recursos que no generaron mayor rentabilidad.

Sin embargo para el año 2022 se considera que el fondo de maniobra dio como resultado una cifra negativa, la empresa no logro hacer frente a sus compromisos a corto plazo por lo tanto se considera que no cumplió con este compromiso pero debe buscar opciones de mejoramiento para lograr recuperar su cartera en un corto tiempo generando estrategias que ayuden a clientes a pagar sus obligaciones.

Prueba Acida

Tabla 5

Prueba Ácida

Prueba Acida=(activo corriente - inventarios)/pasivo corriente				
Año				
2022	(\$ 146.791	-\$ 34.405)	/\$ 155.393	\$0,70
2021	(\$ 161.580	-\$ 32.640)	/\$ 142.266	\$0,90
2020	(\$ 132.733	-\$ 23.795)	/\$ 126.385	\$0,90

Nota. Esta tabla muestra la capacidad del pago de obligaciones *Fuente.* Elaboración propia

La información anterior nos ayuda a deducir que para el año 2022 la empresa por cada peso que debía en el corto plazo solo disponía de 0.7 centavos para cubrir su deuda, es decir que para cancelar sus pasivos depende de la venta de sus inventarios, para el año 2021 y 2020 el resultado nos dice que la empresa por cada peso que debía contaba por 0.9 centavos para cancelar sus deudas en el corto plazo dependiendo de sus inventarios para cancelar oportunamente sus deudas, existe un deterioro de la liquidez del año 2021 al año 2022, reduciendo considerablemente el resultado.

Rotación del Inventario

Tabla 6

Rotación del Inventario

	2022	2021	2020
	-\$288.831	-\$272.344	-\$233.307
	-\$2.592	-\$9.487	-\$2.849
	111,43	28,71	81,89

Nota. Esta tabla muestra la rotación del inventario en los últimos 3 años. *Fuente.* Elaboración propia

La interpretación de la fórmula del ratio de rotación de inventario indica que cuanto más elevado sea el valor de este índice, los inventarios más se renuevan, con en mayor medida, como consecuencia del incremento de las ventas y de una buena gestión de las existencias.

Teniendo en cuenta la información anterior se deduce que Amazon cuenta con una gran rotación de inventario pues para el año 2022 las existencias superan mas del 50% que el año anterior.

Amazon cuenta con una gran estrategia de logística permitiéndole contar con mercancía en todas las tiendas del grupo, con el objetivo de asegurar una renovación constante de la oferta. Su cadena de distribución permite hacer llegar los productos desde el centro de distribución a las tiendas en menos de 48 horas.

Indicadores Financieros

Ingresos netos: Según los resultados de los ingresos netos de la empresa Amazon para los años 2020, 2021 y 2022 representan ganancias después de deducir todos los gastos, impuestos e intereses. Este indicador muestra la rentabilidad de la empresa y su capacidad para generar beneficios. Puesto a que un aumento en los ingresos netos indica un crecimiento rentable, lo cual puede impulsar la estrategia de expansión y desarrollo de Amazon.

Margen bruto: Teniendo en cuenta que el porcentaje de ese indicador para la empresa es muy bajo se deduce que Amazon no puede vender sus productos o servicios con un margen de beneficio sólido, ni tampoco puede respaldar su estrategia de precios competitivos y expansión en nuevos mercados.

Retorno sobre el capital invertido (ROIC): El ROIC es una medida de la eficiencia y rentabilidad de la inversión de capital de una empresa. El ROIC de Amazon indica que no se está generando un rendimiento sólido en relación con su inversión de capital para el último año evaluado, pero si puede respaldar su estrategia de crecimiento y expansión global.

Tasa de crecimiento de los ingresos: El crecimiento sólido de los ingresos es un indicador positivo y estratégico, ya que implica que Amazon está ganando cuota de mercado y ampliando su base de clientes. Esto puede respaldar su estrategia de diversificación de productos y servicios, así como su expansión en nuevos segmentos de mercado.

Ratio de rotación de inventario: de acuerdo al ratio de rotación de inventario de la empresa indica que Amazon está vendiendo sus productos rápidamente, lo que implica una gestión eficiente del inventario y una mayor generación de efectivo. Esto respalda la estrategia de logística y distribución eficiente de Amazon.

Ratios Financieros

Ratio de Liquidez Corriente

Tabla 7

Liquidez Corriente

Detalle	2022	2021	2020
Activo Corriente	\$146.791	\$161.580	\$132.733
Pasivo Corriente	\$155.393	\$142.266	\$126.385
Total	0,94	1,14	1,05

Nota. Esta tabla muestra la liquidez de la empresa Amazon en el corto plazo *Fuente.* Elaboración propia

Este ratio evalúa la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Es importante porque indican la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a medida que vencen. Los inversores y acreedores utilizan estos ratios para evaluar la salud financiera y la solidez de la posición de liquidez de una empresa.

Ratio de Endeudamiento

Tabla 8

Endeudamiento

Detalle	2022	2021	2020
Pasivo Total	\$316.632	\$282.304	\$227.791
Patrimonio Neto	\$146.043	\$138.245	\$93.404
Total	2,17	2,04	2,44

Nota. Esta tabla muestra la solvencia de pagar sus obligaciones en el largo plazo *Fuente.*

Elaboración propia

Los ratios de solvencia, como el ratio de endeudamiento y el ratio de cobertura de intereses, miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a largo plazo. Estos ratios son fundamentales para evaluar la capacidad de la empresa para asumir deudas y mantener una estructura de capital saludable. Los inversores y prestamistas utilizan estos ratios para evaluar el riesgo de impago de una empresa y su capacidad para hacer frente a sus compromisos financieros a largo plazo.

Ratio de Ventas

Tabla 9

Ratio de Ventas

Detalle	2022	2021	2020
Ventas Netas	\$513.983	\$469.822	\$386.064
Activo Total	\$462.675	\$420.549	\$321.195
Total	1,11	1,12	1,2

Nota. Esta tabla muestra la rentabilidad de activos en los últimos 3 años. *Fuente.* Elaboración propia

Este ratio mide la relación entre el importe de ventas y el coste de elaboración del servicio o producto vendido. Este ratio está vinculado con el coste marginal de la venta, pues no tiene en consideración ni la amortización, ni los intereses de la financiación o los impuestos.

En general, los ratios financieros son herramientas valiosas para evaluar la salud financiera, el rendimiento y la eficiencia de una empresa. Proporcionan información clave para la toma de decisiones financieras y estratégicas, tanto para inversores y prestamistas como para la propia empresa. Al analizar y comparar estos ratios con los de empresas similares en la industria, se pueden obtener ideas sobre la posición competitiva y el desempeño relativo de la empresa en el mercado.

Árbol de Rentabilidad

Figura 1

Árbol de Rentabilidad

							2022	2021	2020	
							\$ 146.791.000	\$ 161.580.000	\$ 132.733.000	
							Activo corriente			
							Total activos			
							Activo no corriente			
							2022	2021	2020	
							\$ 315.884.000	\$ 258.969.000	\$ 188.462.000	
							Ventas			
							2022	2021	2020	
							\$ 513.983.000,00	\$ 469.822.000,00	\$ 386.064.000,00	
							Ventas			
							Ventas			
							Utilidad Neta			
							2022	2021	2020	
							Costos y gastos totales	2022	2021	2020
							\$ 2.722.000	\$ 33.364.000	\$ 21.331.000	
							Gastos	\$ 501.735.000	\$ 444.943.000	\$ 363.165.000
							Costos	\$ 446.343.000	\$ 403.507.000	\$ 334.564.000

							2022	2021	2020	Vr Abs	Vr Rel	
							Utilidad neta	-\$ 2.722.000	\$ 33.364.000	\$ 21.331.000	-\$ 9.311.000	-\$ 0
							Activo bruto	\$ 462.675.000	\$ 420.549.000	\$ 321.195.000	-\$ 562.029.000	-\$ 2
							ROA	-\$ 0	\$ 0	\$ 0	-\$ 0	-\$ 0

Fuente. Elaboración propia

Retorno de Capital Empleado (ROCE)

Retorno sobre el capital empleado, se utiliza para evaluar la rentabilidad del capital de una empresa, esta relación ayuda a comprender que tanto está generando una empresa de ganancias a partir de su capital a medida que se utiliza, indica la cantidad de ganancias que se genera por cada peso de capital invertido.

Tabla 10

ROCE

Roce	EBIT Capital Empleado	(Beneficio antes de intereses e impuestos)/ (Total activos - pasivo corriente)		
	2022	2021	2020	
	-\$5.936	\$38.151	\$24.178	
	\$307.282	\$278.283	\$194.810	
Roce	-1,93%	13,71%	12,41%	

Nota. Esta tabla indica el costo de capital de la empresa Amazon. *Fuente.* Elaboración propia

De acuerdo a la información anterior, para el año 202° la empresa Amazon obtuvo una rentabilidad del 12,41% sobre el capital empleado para el año 2021 aumento su rentabilidad a 13,71%,sin embargo para el año 2022 se evidencia en negativo que por cada peso empleado de capital la empresa obtuvo pérdidas del 1 ,93%.

Según la información anterior el costo de capital es el costo que incurre la empresa para financiarse con sus propios recursos se utiliza la siguiente formula y se tiene en cuenta la información de la base de datos del profesor Demudaran.

Tabla 11*Prima de Riesgo*

Capm =Ke=	$R_f + B * (R_m - R_f)$
Ke=	$0,1255 * 1,2 * 0,0923$
Ke=	23,63%

Nota. Esta tabla muestra los pasos para calcular la prima de riesgo *Fuente.* Elaboración propia

Dónde, Ke es el costo de capital, Rf es la tasa activo libre de riesgo, B es igual a 1,2 Coeficiente beta que mide el riesgo sistémico.

De acuerdo al resultado anterior y teniendo en cuenta que Amazon tiene deudas y recursos propios el coste de capital calculado significa que la empresa necesita generar un rendimiento igual o superior a ese porcentaje para ser considerada rentable en relación con los recursos financieros que utiliza

Valor Económico Agregado (EVA)

Es el valor económico agregado donde se determina la utilidad del negocio, por la utilización de la inversión del capital, orientado a determinar los resultados de la situación real, es decir sirve para verificar como están logrando las expectativas formuladas con base a la utilidad económica.

Tabla 12

UAI

Detalle	2022	2021	2020
Utilidad neta	-\$2.722	\$33.364	\$21.331
Gastos Financieros	-\$2.367	-\$1.809	-\$1.647
Ingresos No Operacionales	-\$18.184	\$13.272	\$1.279
UAI	\$13.095	\$18.283	\$18.405

Nota. Esta tabla indica la utilidad antes de impuestos de Amazon. *Fuente.* Elaboración propia

Tabla 13

Activo Neto

Detalle	2022	2021	2020
Deudas Corto Plazo	\$79.600	\$78.664	\$72.539
Deudas Largo Plazo	\$67.150	\$48.744	\$31.816
Patrimonio	\$146.043	\$138.245	\$93.404
Total	\$292.793	\$265.653	\$197.759

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del capital invertido sin deudas totales de Amazon. *Fuente.*

Elaboración propia

Tabla 14*Cálculo Wait*

		Wait		
2022	Pasivo Corriente	\$155.393	33,59%	68,44%
	Pasivo no corriente	\$161.239	34,85%	
	Patrimonio	\$146.043	31,56%	31,56%
	Total Activos	\$462.675	100%	
2021	Pasivo Corriente	\$142.266	33,83%	67,13%
	Pasivo no corriente	\$140.038	33,30%	
	Patrimonio	\$138.245	32,87%	32,87%
	Total Activos	\$420.549	100%	
2020	Pasivo Corriente	\$126.385	39,35%	70,92%
	Pasivo no corriente	\$101.406	31,57%	
	Patrimonio	\$93.404	29,08%	29,08%
	Total Activos	\$321.195	100%	

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del promedio ponderado de capital de Amazon. *Fuente.*

Elaboración propia

Teniendo en cuenta el resultado anterior se puede decir que la empresa se financia con recursos obtenidos a través de las obligaciones acorto y largo plazo y en menor porcentaje se financia por sus propios recursos estableciendo un promedio para superando más del cincuenta por ciento.

Tabla 15*Balance Consolidado*

Amazon.com Inc.			
Estructura del balance consolidado			
Descomponer	\$ 44.926	\$ 44.561	\$ 44.196
Los activos totales	\$ 462.675	\$ 420.549	\$ 321.195
Activos circulantes	\$ 146.791	\$ 161.580	\$ 132.733
Efectivo equivalentes de efectivo e inversiones a corto plazo	\$ 70.026	\$ 96.049	\$ 84.396
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$ 53.888	\$ 36.220	\$ 42.122
Otras inversiones a corto plazo	\$ 16.138	\$ 59.829	\$ 42.274
Cuentas por cobrar brutas	\$ 43.760	\$ 33.891	\$ 25.542
Provisión para cxc	-\$ 1.400	-\$ 1.000	-\$ 1.000
Inventario	\$ 34.405	\$ 32.640	\$ 23.795
Productos terminados		\$ 32.640	\$ 23.795
Total del activo no corriente	\$ 315.884	\$ 258.969	\$ 188.462
Activos fijos brutos	\$ 252.838	\$ 216.363	\$ 150.667
Depreciación acumulada	-\$ 97.015	-\$ 78.519	-\$ 60.434
Activos fijos netos	\$ 252.838	\$ 216.363	\$ 150.667
Propiedades			
Otros activos intangibles	-	\$ 5.107	\$ 4.981
Otros activos no corrientes	\$ 42.758	\$ 27.235	\$ 22.778
Pasivo Total Interés Minoritario	\$ 316.632	\$ 282.304	\$ 227.791
Pasivo circulante	\$ 155.393	\$ 142.266	\$ 126.385
Cuentas por pagar y gastos acumulados	\$ 142.166	\$ 130.439	\$ 116.677
Cuentas por pagar	\$ 79.600	\$ 78.664	\$ 72.539
Gastos corrientes acumulados	\$ 62.566	\$ 51.775	\$ 44.138
Pasivos diferidos corrientes	\$ 13.227	\$ 11.827	\$ 9.708
Ingresos diferidos actuales	\$ 13.227	\$ 11.827	\$ 9.708
Total Pasivo No Corriente Interés Minoritario Neto	\$ 161.239	\$ 140.038	\$ 101.406
Deuda a largo plazo y obligación de arrendamiento de capital	\$ 140.118	\$ 116.395	\$ 84.389
Otros Pasivos No Corrientes	\$ 21.121	\$ 23.643	\$ 17.017
Patrimonio Neto	\$ 146.043	\$ 138.245	\$ 93.404
Capital social	\$ 108	\$ 5	\$ 5
Ganancias acumuladas	\$ 83.193	\$ 85.915	\$ 52.551
Autocartera	-\$ 7.837	-\$ 1.837	-\$ 1.837
Otro resultado integral acumulado	-\$ 4.487	-\$ 1.376	-\$ 180
	\$ 146.750	\$ 127.408	\$ 104.355

Fuente. Amazon <https://finance.yahoo.com/quote/AMZN/balance-sheet/>

Tabla 16*Cuenta de Resultados*

Amazon.com Inc.			
Cuenta de resultados consolidada			
	31 dic. 2022	31 dic. 2021	31 dic. 2020
Ventas netas de productos	242.901	241.787	215.915
Ventas netas de servicios	271.082	228.035	170.149
Ventas netas	513.983	469.822	386.064
Costo de ventas	(288.831)	(272.344)	(233.307)
Beneficio bruto	225.152	197.478	152.757
Cumplimiento	(84.299)	(75.111)	(58.517)
Tecnología y contenido	(73.213)	(56.052)	(42.740)
Ventas y marketing	(42.238)	(32.551)	(22.008)
General y administrativo	(11.891)	(8.823)	(6.668)
Otros ingresos de explotación (gastos), netos	(1.263)	(62)	75
Resultado de explotación	12.248	24.879	22.899
Ingresos por intereses	989	448	555
Gastos por intereses	(2.367)	(1.809)	(1.647)
Ganancias (pérdidas) de valoración de valores de renta variable negociables	(13.870)	11.526	525
Ganancias (pérdidas) por valoración de warrants de renta variable	(2.132)	1.315	1.527
Ajustes al alza relativos a las inversiones de capital en empresas privadas	76	1.866	342
Ganancias (pérdidas) en moneda extranjera	(340)	(55)	35
Los demás, netos	(540)	(19)	(58)
Otros ingresos (gastos), netos	(16.806)	14.633	2.371
Ingresos no operativos (gastos)	(18.184)	13.272	1.279
Ingresos (pérdidas) antes de impuestos sobre la Renta	(5.936)	38.151	24.178
(Provisión) beneficio para impuestos sobre la renta	3.217	(4.791)	(2.863)
Actividad de inversión basada en el método de la participación, neta de impuestos	(3)	4	16
Ingresos netos (pérdidas)	(2.722)	33.364	21.331

Fuente. Amazon <https://finance.yahoo.com/quote/AMZN/financials?p=AMZN>

Tabla 17*Flujo de Efectivo*

Amazon.com Inc.					
Estado de flujo de efectivo consolidado					
	31 dic. 2022		31 dic. 2021		31 dic. 2020
Ingresos netos (pérdidas)	-\$ 2.722	\$	33.364	\$	21.331
Depreciación y amortización de pp y e	\$ 41.921	\$	34.433	\$	25.180
Compensación basada en acciones	\$ 19.621	\$	12.757	\$	9.208
Otros gastos (ingresos), netos	\$ 16.966	-\$	14.306	-\$	2.582
Impuestos sobre la renta diferidos	-\$ 8.148	-\$	310	-\$	554
Inventarios	-\$ 2.592	-\$	9.487	-\$	2.849
Cuentas por cobrar, netas y otras	-\$ 21.897	-\$	18.163	-\$	8.169
Cuentas a pagar	\$ 2.945	\$	3.602	\$	17.480
Gastos devengados y otros	-\$ 1.558	\$	2.123	\$	5.754
Ingresos no ganados	\$ 2.216	\$	2.314	\$	1.265
Cambios en los activos y pasivos	-\$ 20.886	-\$	19.611	\$	13.481
Efectivo neto	\$ 46.752	\$	46.327	\$	66.064
Compras de bienes y equipos	-\$ 63.645	-\$	61.053	-\$	40.140
Ingresos de la venta de bienes	\$ 5.324	\$	5.657	\$	5.096
Adquisiciones	-\$ 8.316	-\$	1.985	-\$	2.325
Ventas y vencimientos de val, neg	\$ 31.601	\$	59.384	\$	50.237
Efectivo neto utilizado	-\$ 37.601	-\$	58.154	-\$	59.611
Acciones ordinarias recompradas	-\$ 6.000	\$	-	\$	-
Ingresos de deuda a corto plazo y otros	\$ 41.553	\$	7.956	\$	6.796
Reembolsos de deuda a corto plazo y otros	-\$ 37.554	-\$	7.753	-\$	6.177
Ingresos de la deuda a largo plazo	\$ 21.166	\$	19.003	\$	10.525
Reembolsos de deudas a largo plazo	-\$ 1.258	-\$	1.590	-\$	1.553
Reembolsos del principal	-\$ 7.941	-\$	11.163	-\$	10.642
Reembolso del principal	-\$ 248	-\$	162	-\$	53
Efectivo, fin del periodo	\$ 36.477	\$	42.377	\$	36.410
Efectivo,	\$ 54.253	\$	36.477	\$	42.377

Fuente. Amazon Fuente://finance.yahoo.com/quote/AMZN/cash-flow?p=AMZN

Resultados del Trabajo Análisis Financiero de la Empresa Amazon

Amazon es una empresa que se encuentra posicionada en el mercado internacional como un proveedor líder de servicios en la nube, enfocándose en el cliente y en la innovación continua de tecnología para acceder a nuevos mercados.

En los últimos 3 años Amazon ha demostrado crecimiento de sus utilidades significativamente siendo del 6% al 7% entre los años 2020 al 2021, sin embargo en el año 2022 tuvo pérdidas que representadas en -2.722 (millones de dólares) sin embargo de acuerdo al estado de resultados sus ingresos si tuvieron crecimiento respecto a los años anteriores, lo cual nos lleva a concluir que se generaron mayores números de ventas específicamente en un bien o un servicio que no genero mayor rentabilidad, uno de los posibles efectos a este tipo de novedades puede ser debido a la pandemia que provoco grandes consumidores de servicios electrónicos pero no pudo significar venta de productos específicamente

Los pasivos de la empresa tienen una variación interesante debido a que para las deudas a corto plazo se observa que están han disminuido de acuerdo al año inmediatamente anterior según información del análisis vertical porque entre los años evaluados representan para el 2020 el 55,48%, para el año 2021 el 50,39% y para el año 2022 el 49,08%, mientras que las deudas a largo plazo si aumentaron con respecto al año anterior, se observa que sus obligaciones de arrendamiento de capital a largo plazo representan el 23% de los pasivos no corrientes siendo un concepto de analizar respecto a la gran cantidad de dinero que representa este tipo de deuda para los socios.

Los costos de la empresa Amazon representan una gran cantidad de porcentaje de acuerdo a los ingresos por ventas, es decir que la empresa teniendo en cuenta los altos volúmenes de ventas también evaluar la necesidad de incurrir en esta gran participación de costos pues la

necesidad de bajar el costo en este caso de los procedimientos a nivel de servicio y no de costos que hagan parte de sus productos o de acuerdo a la necesidad que la empresa pueda identificar puede asegurar que además de incrementar sus necesidades, también se realizarían procesos más eficientes en la prestación del servicio que aseguren que los clientes generen menos peticiones quejas y reclamos.

Mejora de la cadena de suministro: Amazon ha invertido considerablemente en la mejora de su cadena de suministro, utilizando tecnologías como el machine learning y la inteligencia artificial para optimizar la gestión de inventario, el enrutamiento de envíos y la previsión de demanda.

Innovación en logística y entrega: La empresa ha implementado métodos innovadores de entrega, como drones y vehículos autónomos, para agilizar y mejorar la eficiencia de los procesos de entrega de paquetes.

Personalización y recomendaciones: Amazon ha desarrollado algoritmos avanzados para personalizar la experiencia del usuario y proporcionar recomendaciones precisas de productos, utilizando técnicas de análisis de datos y aprendizaje automático.

Integración de tecnología en la experiencia de compra: Amazon ha implementado tecnologías emergentes como la realidad aumentada y la realidad virtual para mejorar la experiencia de compra de los usuarios, permitiéndoles visualizar productos de manera más realista y tomar decisiones informadas.

Servicios en la nube: A través de su división Amazon Web Services (AWS), la compañía ha liderado avances en el campo de la computación en la nube, ofreciendo soluciones escalables y flexibles para empresas y desarrolladores.

Conclusiones del Trabajo de acuerdo con el Diagnóstico Financiero

Objetivo 1: Analizar los estados financieros de Amazon durante los últimos tres años para identificar los factores que están impactando su rentabilidad.

Se realizó el análisis de los estados financieros según el análisis vertical donde se idéntica la participación de cada una de las cuentas de acuerdo a un porcentaje, concluyendo lo siguiente, del total de los activos para el año 2020 se clasificaba el 41,32% a los activos corrientes y el 58,68% a los activos no corrientes, para el año 2021 del total de activos el 38,42% correspondía a los activos corrientes y el 61,58% correspondía a los activos no corrientes, para el año 2022 el 31,73% correspondía a los activos corrientes y 68,27% correspondía a los activos no corrientes, evidenciando crecimiento en los activos, Esto indica un aumento en los recursos y la capacidad de la empresa para invertir y expandirse, así mismo se concluye que la empresa tiene una inversión significativa en activos a largo plazo, como propiedad, planta y equipo, inversiones en asociadas y negocios conjuntos, y otros activos intangibles.

El efectivo y los equivalentes de efectivo han disminuido de \$66.014 en 2020 a \$46.327 millones en 2021. Esta disminución podría deberse a inversiones en otros activos o a actividades operativas de la empresa

En cuanto a los pasivos para el año 2020 del total de sus pasivos el 55,48 corresponde a los pasivos no corrientes y el 44,52 es pasivos no corrientes, para el año 2021 los pasivos corrientes fueron de 50,39% y sus pasivos no corrientes se representaron por el 49,61%, y para el año 2022 sus pasivos corrientes estuvieron representados por el 49,08% y sus pasivos no corrientes fueron del 50,92%.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la cuenta del Patrimonio el capital social no tiene gran participación pues el 0,01%, 0% y 0,007% representan a los años 2020,2021 y 2022

respectivamente, mientras que el pago adicional de los aportes sociales si incrementa considerablemente pues para el año 2020 fue del 45,89% para el 2021 40,17% y para el año 2022 fue del 51,40%

Según el informe de estado de resultados los ingresos que están representados por el 100% tuvieron los siguientes indicados respecto a las siguientes cuentas, el costo de los ingresos para el año 2020 fue del 60%, para el año 2021 fue del 58% y para el año 2022 fue del 56% finalmente el resultado del ejercicio para los últimos 2 años fue favorable mientras que para el año 2022 se obtuvieron resultados negativos generando pérdidas por valor de -2.722 (millones de dólares) representadas por el 1%

La empresa esta aumentando sus activos no corrientes y proporcional a esto esta aumentado sus pasivos no corrientes, dando a entender que puede estar generando deudas a largo plazo para invertirlas en propiedades o para marcas y patentes.

Objetivo 2: Realizar un análisis FODA financiero de Amazon para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa en el mercado.

Según las variables identificadas en la empresa Amazon sobre sus fortalezas, oportunidades debilidades y amenazas se puede concluir lo siguiente:

Fortalezas: Cuenta con clientes leales a la marca que han tenido experiencias que han fortalecido su relación, cuenta con una infinidad de productos que están disponibles en la plataforma; estas fortalezas se ven reflejadas en el estado de resultados puesto que el incremento de las ventas en los últimos 3 años compromete directamente a los clientes de Amazon que se han mantenido fieles a la compra de los productos y servicios que la empresa ofrece.

Así mismo se identifica como fortalezas que tienen una amplia logística para lograr cumplir con los pedidos de los clientes, es decir que además de haber logrado tener crecimiento

constante de sus ingresos , cuenta con logística eficiente, mediante esta fortaleza se demuestra que existe la capacidad económica para cubrir con los costos generados para llegar al cliente eficientemente evidenciando en el estado de resultados que la empresa asume mas del 50% del valor de sus ingresos para obtener clientes satisfechos pues el costo de ventas para los años 2021, 2022 y 2023 fue del 60%, 58% y 56% respectivamente obteniendo un variación del 6.05% para los dos últimos años, es decir que la empresa se esta esforzando en cumplir eficientemente con los procesos productivos a menores costo pues se observa una pequeña disminución en costos que para empresas como Amazon de recorrido internacional representan grandes cantidades de dinero que se pueden destinar para otras actividades.

Oportunidades: Se identifica que a través del crecimiento de la empresa ha logrado aumentar sus ventas y posicionarse en varios países, Los servicios electrónicos han sido adquiridos por varios países del mundo; estas oportunidades han permitido que la empresa siga su crecimiento constante pues así mismo como han aumentado sus ventas también se puede observar en el estado de resultados que Amazon se esfuerza en realizar publicidad y marketing para atraer más compradores debido a que en los años 2020, 2021 y 2022 se ha incrementado esta cuenta entre el 6%, 7% y 8% respectivamente.

Debilidades: Tenemos dentro de este concepto que la plataforma Amazon depende en su mayoría de los productos de los vendedores registrados, además la logística empleada puede generar daños en el medio ambiente y que debido a la competencia debe mantener precios bajos afectando el margen de utilidad este último se ve reflejado en las utilidades generadas en los últimos tres años aunque entre el año 2020 y 2021 crecieron del 6% al 7 % respectivamente para el año 2022 se obtuvieron perdidas representadas en el -1% porcentaje que es muy significativo ya que conlleva a deducir que su competencia es cada vez más agresiva y que a pesar de que sus

precios son bajos su margen de rentabilidad no es el adecuado para realizar operaciones tan grandes en el mercado porque a pesar del crecimiento obtenido el bajo margen de utilidad que la empresa ha manejado no logra mantener un nivel de confianza hacia sus socios y accionistas teniendo como resultado perdidas para el año 2022.

Amenazas: Entre los principales competidores de Amazon según el sitio web similar web 2023, están ebay.com, aliexpress.com wayfair.com., deben adecuarse a las políticas fiscales de cada país, generando riesgo de incumplir en alguna norma, los clientes de Amazon pueden ser víctimas de robo cibernético afectando o disminuyendo compradores, debido a que Amazon es un modelo de negocio que ha sido imitado por otras empresas esto ha generado la aparición de varios competidores que están en constante amenaza debido que para mantenerse en el mercado la estrategia de utilizar márgenes de rentabilidad bajos en el último año se convirtió en un problema pues no se habían obtenido márgenes de rentabilidad negativos lo que conlleva a ser un reto para que la empresa logre sostenerle tanto en el corto como el largo plazo ofreciendo productos o servicios que no sean atractivos por su precios bajos sino que sean adquiridos por la buena calidad y al cliente no le importe obtenerlo al precio que establezca.

Objetivo 3: Evaluar los diferentes costos en el proceso productivo de Amazon y proponer medidas para optimizar la eficiencia financiera y reducir algunos gastos que se consideren innecesarios.

Se obtuvieron los siguientes resultados:

Actualmente, Amazon mantiene operativos más de 175 centros logísticos de alto nivel en todo el planeta. Esto se traduce en unas capacidades de logística y distribución extremadamente amplias, las cuales les han permitido a la empresa ofrecer entregas casi inmediatas al momento en que son realizados algunos tipos de pedidos, el proceso de logística se resume de la siguiente manera:

Las mercancías son transportadas en camiones hasta los centros logísticos una vez llega cada camión, los productos son llevados al interior del centro mediante cintas transportadoras automatizadas, los artículos son almacenados en los pods y movilizados por los drives hasta la estación de trabajo de un empleado, el empleado selecciona la mercancía correspondiente a cada compra y la coloca en otra cinta transportadora, la cinta transportadora lleva cada producto hacia la zona de empaquetado, allí, los productos son empaquetados en cajas, las cuales son también etiquetadas, cada caja es asignada a un camión en específico según ciertos parámetros como: método de envío, rapidez de la entrega, ubicación del destinatario, cada camión transporta más de 2 mil pedidos al mismo tiempo y estos son llevados desde los centros logísticos hasta los centros de clasificación, en los centros de clasificación se vuelven a organizar las mercancías según la ubicación del destinatario y la rapidez de la entrega solicitada, finalmente, cada caja es asignada a un medio de transporte como camión, moto o bicicleta según la naturaleza de la entrega.

Cada medio de transporte lleva las mercancías desde los centros de clasificación hasta el sitio elegido por los clientes finales.

Otros elementos relacionados con la distribución de Amazon

La logística y distribución de Amazon también contempla el uso de aviones y de inteligencia artificial de la siguiente manera:

Dentro del servicio Prime de Amazon en Estados Unidos, en el proceso de distribución participan los aviones de Prime Air. Como medio de transporte, estos posibilitan la entrega en 2 días en todo el territorio estadounidense.

Como es de esperarse, cada centímetro cuadrado dentro de los aviones es aprovechado gracias a unos 30 contenedores de metal, cada uno de estos puede almacenar cientos de cajas.

Por otro lado, para mejorar la experiencia de última milla por parte de los clientes, Amazon planea implementar sistemas de inteligencia artificial para evitar el robo de paquetes cuando estos son dejados frente a las puertas de los compradores.

La intención es incorporar algoritmos de IA en cuanto a reconocimiento biométrico en diminutas cámaras instaladas en los timbres de las casas. Esto permite que el sistema pueda detectar cuándo un paquete es tomado por una persona no autorizada.

La gestión de la logística y distribución por parte de Amazon es, sin duda alguna, el principal referente que deben tener todas las empresas de logística del mundo.

Aunque la mayoría de las organizaciones no cuenta con este tipo de tecnologías, sí pueden implementar otro tipo de herramientas digitales de gran potencia para el seguimiento de pedidos, supervisión de los transportistas, contacto directo con los clientes, gestión de la última milla y demás.

Los costos de ventas de Amazon consisten principalmente en los costos de envío de entrada y salida de los productos donde se incluyen los costos relacionados con los centros de clasificación y entrega y donde la empresa es el proveedor de servicios de transporte y los costos de contenido de medios digitales donde registra los ingresos brutos.

La participación de los costos de acuerdo al análisis vertical si disminuyeron teniendo como resultado que para el año 2020 fue del 60% para el año 2020 del 58% y finalmente para el año 2022 fueron del 56% representados en el 288.831 millones de dólares.

Recomendaciones

Servicio al cliente: Si bien es cierto que el cliente es fundamental durante todo el proceso de compra y la venta en Amazon, se deben encontrar momentos que mantengan la fidelidad del cliente con la empresa es decir que aparte de garantizar el buen servicio y las actividades que incluye mantenerlo fiel a la empresa como por ejemplo el ofrecer reembolsos e dinero o envíos gratis también se debe realizar e retroalimentación de las causas que generan que un cliente haya quedado insatisfecho en cualquier momento de la compra, porque no solo es cuestión de brindarle gratuidad con el envío de un nuevo producto al cliente insatisfecho porque precisamente esto es lo que le genera a la empresa grandes pérdidas en el largo plazo sino que se debe enfocar también el los proveedores con los que tiene relación debido a que las consecuencias se deben enfocar en quien comete el error y al ser Amazon una gran puerta para obtener clientes en cantidad los proveedores deben comprometerse con la calidad de los productos que ofrecen o de lo contrario se puede generar inactividad o sanciones por no cumplir con los requisitos que exigen los clientes.

Lo anterior ayudaría a que los proveedores mejoren y sean ellos quienes asuman las pérdidas de los errores que cometen al tener relación con la plataforma Amazon y no la empresa directamente porque además de dar como resultado pérdidas genera una imagen negativa porque el cliente queda insatisfecho.

Control del endeudamiento: Aunque el crecimiento en los pasivos totales de Amazon parece estar respaldado por un aumento correspondiente en el patrimonio, es importante mantener un control adecuado del endeudamiento. La empresa debe asegurarse de que la deuda asumida esté respaldada por un plan sólido de generación de ingresos y capacidad para hacer

frente a los pagos de la deuda en el futuro. Es recomendable llevar a cabo un análisis periódico de la estructura de capital y buscar oportunidades para reducir el costo de la deuda.

Diversificación de inversiones: Amazon puede considerar diversificar sus inversiones más allá de los activos tradicionales, como propiedad, planta y equipo, y explorar otras oportunidades de inversión, como inversiones en nuevas tecnologías, investigación y desarrollo, o adquisiciones estratégicas. Esto puede ayudar a la empresa a mantener su competitividad y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento en el mercado.

Análisis de rentabilidad y eficiencia: Además de evaluar los resultados acumulados, es recomendable llevar a cabo un análisis detallado de la rentabilidad por producto, división o región, así como un análisis de eficiencia de costos. Esto permitirá identificar áreas de mejora en términos de rentabilidad y eficiencia operativa, y tomar medidas para optimizar los recursos y maximizar los beneficios.

Cálculo del Roce

Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes: $ROCE=RNOA+FLEV$

$(RNOA-NNEP)$

Tabla 18

ROCE

Roce	Ebit Capital empleado	(Beneficio antes de intereses e impuestos)/ (total activos - pasivo corriente)	
	2022	2021	2020
Roce	\$5.936	\$38.151	\$24.178
	\$307.282	\$278.283	\$194.810
Roce	-1,93%	13,71%	12,41%

Fuente: Elaboración Propia

Rendimiento de los activos operativos netos (RNOA): el propósito de esta ratio financiera es medir la capacidad de las ganancias, teniendo en cuenta los activos y el beneficio neto obtenido del último ejercicio.

Tabla 19

RONA

Detalle	2022	2021	2020
Ganancias después de impuestos	-\$2.722	\$33.364	\$21.331

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 20*Cálculo de los Activos Operativos Netos*

Detalle	2022	2021	2020
Total activos	\$462.675	\$420.549	\$321.195
Inversiones en activos financieros	\$16.138	\$59.829	\$42.274
	\$446.537	\$360.720	\$278.921

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 21*Cálculo del Pasivo Operativo*

Detalle	2022	2021	2020
Total pasivos	\$316.632	\$282.304	\$227.791
Inversiones en pasivos financieros	\$	\$	\$
	\$316.632	\$282.304	\$227.791

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 22*Cálculo NOA*

Calculo NOA	NOA =	Activos - Pasivos	
NOA	2022	2021	2020
Activo operativo	\$446.537	\$360.720	\$278.921
Pasivo operativo	\$316.632	\$282.304	\$227.791
	\$129.905	\$78.416	\$51.130

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23*Cálculo RNOA%*

Detalle	2022	2021	2020
RNOA%	\$2.722	\$33.364	\$21.331
Utilidad o pérdida	\$129.905	\$78.416	\$51.130
Total	-2,10%	42,55%	41,72%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 24*Cálculo del Apalancamiento Financiero*

FLEV	2022	2021	2020
Deuda financiera total – efectivo	\$269.880	\$235.977	\$161.727
Patrimonio	\$146.043	\$138.245	\$93.404
FLEV	64,90%	63,10%	63,40%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 25*Cálculo Índice de Endeudamiento NNEP*

Detalle	2022	2021	2020
Total pasivo	\$316.632	\$282.304	\$227.791
Total activo	\$462.675	\$420.549	\$321.195
NEP	1,17	1,04	1,44

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a los resultados anteriores se obtiene el resultado Roce aplicando la siguiente formula: $ROCE = RNOA + FLEV (RNOA - NNEP)$

Tabla 26*Resultado ROCE*

Detalle	2022	2021	2020
Rnoa	-0,02	0,43	0,42
(+) Flev	0,65	0,63	0,63
(*) Rnoa	-0,02	0,43	0,42
(-) Nnep	1,17	1,04	1,44
(=) Roce	-0,79	0,04	-0,23

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Roce para Amazon según los años 2022,2021 y2020: Para calcular el indicador RNOA se incluyó a los activos operativos de la empresa dando como resultado que para el año 2022 fueron de 129.905 para el año 2020 \$78.416 y para el año 2020 fueron de \$51.130 es decir

que tuvo un crecimiento considerable respecto a los años anteriores se identifica la necesidad de obtener activos a corto plazo para generar ingresos en la compañía, sin embargo el resultado fue de -0,02 lo cual para Amazon significo perdidas en sus activos totales.

También podemos observar los resultados del apalancamiento financiero según los resultados del FLEV se deduce que para el año 2021 y 2020 se mantuvo en 0,63 sin embargo el nivel de endeudamiento para el año 2022 aumento a 0,65 aumentando un 3% sus deudas, Amazon debe identificar si los costos bajo los cuales incurrirán las nuevas deudas obtenidas son coherentes con la inversión a realizar para la empresa y para las obligaciones que a adquirido, se debe tener en cuenta que para el ultimo año el ROCE dio como resultado negativo y en el año, generando más pérdidas, la empresa en el año 2022 genero pérdidas de -2.722 contaba con activos de \$462.675 7 y sus pasivos corrientes eran de \$155,393, es decir que para generar estas pérdidas contaba con un capital estructural de \$301.436, indicando inadecuado uso de los recursos propios de la empresa.

El retorno sobre el capital empleado es una medida de rentabilidad y también hace referencia a la calidad de los negocios, se puede identificar como la empresa utiliza sus recursos para medir su evolución en los últimos tres años y también para compararse con otras empresas teniendo en cuenta la utilización de todos sus recursos que incluyen su patrimonio y todas sus deudas.

Cálculo del Costo del Patrimonio

Considerando el nivel de apalancamiento de la empresa sujeta a análisis. Pueden tener en cuenta la beta correspondiente de la base de datos y aplicar la siguiente expresión:

$ke=rf+(rm-rf)$, dónde Ke es igual a costo de capital, según tabla del Profesor Damodaran, Rf es igual al 4% (tasa activo libre de riesgo), b es igual a 0,56 es decir el coeficiente beta que mide el riesgo sistémico y $rm-rf$ es igual al 7% es decir la prima de riesgo.

Nivel de apalancamiento: Apalancando el Beta, Beta apalancado = $B_{Unlev} * (1 + ((D/E)*(1-t)))$ expresadas como relación de deuda sobre patrimonio D/E).

Donde Blev es Beta apalancado y BUnlev es Beta des apalancado. Esta fórmula convenientemente mantiene un costo de capital WACC relativamente estable ante diferentes estructuras de deuda sobre activo D/A

Tabla 27

Beta Apalancado

Detalle	2022	2021	2020
Deuda	\$316.632	\$282.304	\$227.791
Patrimonio	\$146.043	\$138.245	\$93.404
Tasa de impuesto	0,54	0,13	0,12
BU	0,56	0,56	0,56
Beta apalancado	1,12	1,56	1,76

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 28*Ke con Beta Apalancado*

Año	ke	rf	b	(rm-rf)
2022	12%	\$0,04	1,12	0,07
2021	15%	\$0,04	1,56	0,07
2020	16%	\$0,04	1,76	0,07

Fuente: Elaboración Propia

El costo de patrimonio Ke es el costo que incurre una empresa al financiarse con sus propios recursos y para los últimos 3 años para la empresa Amazon se obtuvieron los siguientes resultados para el año 2020 el costo de patrimonio estaba representado por el 16% para el año 2021 fue del 15% mientras que para el año 2022 se obtuvo el 12%, es decir que ha disminuido considerablemente el costo que representó alguna inversión realizada, logrando ser de utilidad para la rentabilidad de la empresa disminuyendo el riesgo de incurrir en otros gastos.

Diferencia entre el beta apalancado y el beta de la industria

Tabla 29*Diferencia de Betas*

Año	Beta apalancado	Beta industria	Diferencia
2022	1,12	1,2	-0,08
2021	1,56	1,2	0,36
2020	1,76	1,2	0,56

Fuente: Elaboración Propia

Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

A partir del costo de la deuda, la estructura de capital y el costo del patrimonio

Tabla 30

Costo Promedio Ponderado

AÑO	Detalle	Valor	%
2022	Pasivo Corriente	\$155.393	33,59%
	Pasivo no corriente	\$161.239	34,85%
	Patrimonio	\$146.043	31,56%
	Activo	\$462.675	100,00%
2021	Pasivo Corriente	\$142.266	33,83%
	Pasivo no corriente	\$140.038	33,30%
	Patrimonio	\$138.245	32,87%
	Activo	\$420.549	100,00%
2020	Pasivo Corriente	\$126.385	39,35%
	Pasivo no corriente	\$101.406	31,57%
	Patrimonio	\$93.404	29,08%
	Activo	\$321.195	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

$$\text{Fórmula: } WACC = K_e * E / (E + D) + K_d * D / (E + D) * (1 - T)$$

Wacc es el coste promedio ponderado del capital, valor a calcular, K_e es el coste o precio de los fondos de la compañía (fondos propios), K_d es el coste de financiación, proveniente de terceros (inversión), generalmente es deuda y está dada por la estructura financiera, D representa el volumen de deuda financiera, tomando todos los plazos de la misma y E son los fondos propios de la compañía, la T : representa el impuesto de sociedades o gravamen del beneficio de la empresa.

Tabla 31*Resultado WACC*

Detalle	2022	2021	2020
Ke	\$0,12	\$0,15	\$0,16
Kd	0,04	0,045	0,054
D	\$316.632	\$282.304	\$227.791
E	\$46.752	\$46.327	\$66.064
T	\$0,54	\$0,13	\$0,12
WACC	\$0,09	\$0,07	\$0,08
WACC%	10,07%	6,03%	8,42%

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con el resultado anterior se identifica que el costo promedio ponderado o WACC de la empresa Amazon nos dice que el costo por utilizar fuentes de financiación mediante obligaciones a corto y largo plazo es para el año para el último año analizado el costo del patrimonio fue del 10.07% siendo uno de los más altos según los años anteriores analizados, es decir que la empresa debía elegir un 10.07% de la rentabilidad sobre todas sus inversiones.

Algunas de las principales fuentes de financiación de Amazon incluyen:

Deuda: Amazon ha emitido bonos y ha utilizado préstamos de diferentes instituciones financieras como fuentes de financiación. La emisión de bonos y préstamos les permite obtener capital a través de la deuda, y el costo de esta deuda se refleja en el cálculo del WACC.

Acciones comunes: Las acciones comunes de Amazon representan una fuente de financiación a través de la inversión de los accionistas. El costo del patrimonio se utiliza para calcular el componente del WACC asociado con las acciones comunes.

Acciones preferentes: Amazon también puede utilizar acciones preferentes como una fuente de financiación. Las acciones preferentes son un tipo de inversión que otorga a los accionistas ciertos privilegios sobre las acciones comunes, como recibir dividendos antes que los

accionistas comunes en caso de distribución de ganancias. El costo de las acciones preferentes también puede afectar el WACC.

Otros instrumentos de deuda: Además de los bonos, Amazon puede utilizar otros instrumentos de deuda, como líneas de crédito o préstamos a corto plazo, para cubrir sus necesidades de financiamiento. Estos instrumentos también se consideran en el cálculo del WACC.

El impacto de estas fuentes de financiación en el WACC depende de varios factores, como los costos asociados con cada fuente y su peso relativo en la estructura de capital de la empresa. Por ejemplo, si Amazon utiliza una cantidad significativa de deuda con un alto costo y una estructura de capital con una proporción considerable de deuda, es probable que el WACC se vea afectado negativamente, ya que el costo de la deuda será mayor.

Nivel de Endeudamiento de la Empresa

Para calcular el nivel de endeudamiento de Amazon, se puede utilizar el ratio de deuda sobre patrimonio (D/E). El ratio D/E se obtiene dividiendo el pasivo total entre el patrimonio neto de la empresa, se compara con las siguientes empresas:

Tabla 32

Diferencia Competencia

Detalle	2022	2021	2020
Amazon			
Pasivo total	\$316.632	\$282.304	\$227.791
Patrimonio neto	\$146.043	\$138.245	\$93.404
Nivel endeudamiento	2,17	2,04	2,44
Ebay			
Pasivo total	\$15.697	\$16.848	\$15.749
Patrimonio neto	\$5.153	\$9.778	\$3.561
Nivel endeudamiento	3,05	1,72	4,42

Fuente.: Elaboración Propia

El nivel de endeudamiento de Amazon, medido por el ratio de deuda sobre patrimonio, muestra que la empresa tiene un nivel de endeudamiento de aproximadamente 2,44 en 2020, 2,04 para el año 2021 y 2.17 en 2022. Esto indica que la empresa tiene una proporción de deuda en relación con su patrimonio neto, lo que implica que la empresa utiliza tanto deuda como capital propio para financiar sus operaciones y actividades, además teniendo en cuenta que lo normal para el resultado de este ratio es entre el 0.4 y 0.6 significa que la empresa tiene deudas demasiado altas que de alguna manera a logrado mantener a diferencia de la competencia EBAY su nivel de endeudamiento si bien para el año 2021 disminuyo respecto al año anterior, se puede decir que para el año 2022 tuvo un incremento del casi 50% debido a que paso de 1,72 a 3,05 dando a entender que Amazon logra mantener su autonomía financiera y manteniendo estables sus recursos propios.

Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

Respecto del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT). **GAO: Grado de Apalancamiento Operativo**

Dónde, GAO es el grado de apalancamiento operativo, MC es el margen de contribución y UAII es la utilidad antes de impuestos e intereses, el MC es igual a las ventas menos los costos variables.

La utilidad antes de impuestos e intereses resulta de la diferencia entre el margen de contribución y los costos fijos de la entidad.

Para hallar el GAO se debe dividir el margen de contribución entre la UAII.

Tabla 33

Cálculo GAO

US\$ en millones	31 dic. 2022	31 dic. 2021	31 dic. 2020
Ventas netas	513,983	469,822	386,064
Costo de ventas	-288,831	-272,344	-233,307
Utilidad neta	225,152	197,478	152,757
Cumplimiento	-84,299	-75,111	-58,517
Tecnología y contenido	-73,213	-56,052	-42,74
Ventas y marketing	-42,238	-32,551	-22,008
General y administrativo	-11,891	-8,823	-6,668
Otros ingresos de explotación	-1,263	-62	75
Resultado de explotación	-212,904	-172,599	-129,858
UAII	12,248	24,879	22,899
Utilidad antes de impuestos	-5,936	38,151	24,178
Impuestos	0.54	0.13	0.12
Ingresos netos (pérdidas)	-2,722	33,364	21,331

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 34*Resultado GAO*

Año	31 dic. 2022	31 dic. 2021	31 dic. 2020
MC	225,152	197,478	152,757
UAI	12,248	24,879	22,899
GAO	0.05	0.13	0.15

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con Esparza, J., (s/f) nos dice que el grado de apalancamiento operativo (GAO) representa el porcentaje en que se incrementa (o disminuye) la utilidad operativa por cada 1% de incremento (o disminución) del volumen de operaciones.

Tabla 35*Cálculo GAF*

Año	31 dic. 2022	31 dic. 2021	31 dic. 2020
UAI	12,248	24,879	22,899
Utilidad antes de impuestos	-5,936	38,151	24,178
GAF	-2.063	0.652	0.947

Fuente: Elaboración Propia

Según acuerdo con Esparza, J., (s/f) nos dice que es: $GAF = \frac{\text{El cambio porcentual entre la utilidad por acción}}{\text{el cambio porcentual entre la utilidad operativa antes de intereses e impuestos}}$.

Para encontrar el GAT se usa la siguiente formula $GAT = GAO * GAF$

Tabla 36*Cálculo GAT*

Año	31 dic. 2022	31 dic. 2021	31 dic. 2020
GAT	-0.112	0.082	0.142

Fuente: Elaboración Propia

Según el resultado anterior GAT o Ganancia actual total es un indicador del rendimiento total que ofrece un intermediario por los recursos depositados o invertidos a un plazo determinado, considerando la tasa de interés y cualquier costo que se exija al cliente para obtener los rendimientos ofrecidos. Se expresa en términos porcentuales tanto nominales como reales.

Es decir que para el año 2020 se representó por el 14.2% para el año 2021 fue del 8.2% y para el año 2022 obtuvo un resultado negativo del -11.2% dando como resultado la cifra ya comentada anteriormente representada en pérdidas para el último año analizado.

La diferencia se observa en el cálculo del GAF, debido a que existe un gran impacto por las inversiones emitidas pues para el último año algunas inversiones representaron cifras negativas afectando finalmente la utilidad total, se debe analizar el riesgo de las inversiones para no incurrir nuevamente el nivel de pérdidas representativas para el año 2022.

A continuación se relaciona la estructura financiera de Amazon y también de otras empresas:

Tabla 37*Comparación de la Competencia*

Empresa	Estructura Financiera	Financiación	Fortaleza	Riesgo
Amazon	Combinación de financiamiento a través de capital propio y deuda.	Emisión de acciones en los mercados de valores. Emisión de deuda para financiar sus operaciones y proyectos.	Habilidad para generar flujos de efectivo positivos y mantener una posición de liquidez saludable.	La aparición de competidores agresivos, cambios en las preferencias del consumidor
Ebay	La empresa ha utilizado los ingresos generados por la venta de acciones para financiar sus operaciones y proyectos de crecimiento.	Ha utilizado la emisión de deuda para financiar sus operaciones y proyectos.	Ha generado flujos de efectivo positivos a través de sus operaciones comerciales.	Como empresa de comercio electrónico, eBay depende en gran medida de la tecnología y la infraestructura
Etsy	Financiamiento a través de capital propio	Es posible que Etsy haya utilizado líneas de crédito o préstamos bancarios para respaldar sus operaciones.	La empresa no ha sido tan dependiente de la deuda como de otras fuentes de financiamiento.	Si su plataforma o sistemas de seguridad se ven comprometidos, podría haber filtraciones de datos o fraudes, lo que podría dañar la reputación de la empresa y afectar la confianza de los usuarios.
Target	Ingresos generados por la venta de acciones para financiar sus operaciones y proyectos de crecimiento.	Emisión de bonos corporativos en el mercado de capitales para obtener fondos adicionales.	Target genera flujos de efectivo a través de sus operaciones minoristas	Target depende de una cadena de suministro eficiente para abastecer sus tiendas y cumplir con la demanda de los clientes.

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con los resultados del ejercicio algunas alternativas a través de las cuales Amazon podría financiarse, junto con los potenciales beneficios y riesgos asociados a cada una serían los siguientes:

Emisión de bonos corporativos

Beneficios: Acceso a grandes cantidades de capital para financiar proyectos de expansión, adquisiciones u otros fines corporativos, tasas de interés generalmente más bajas que los préstamos bancarios, posibilidad de diversificar la base de inversionistas y mejorar la imagen de la empresa en el mercado de capitales.

Riesgos: Mayor carga de deuda y obligaciones de pago de intereses, Dependencia de las condiciones del mercado de bonos y la calificación crediticia de la empresa, restricciones y convenios financieros que limitan la flexibilidad financiera de la empresa.

Préstamos bancarios

Beneficios: Acceso a financiamiento a corto y largo plazo para necesidades operativas y de capital. Flexibilidad en la estructura y términos del préstamo, posibilidad de establecer relaciones sólidas con instituciones financieras.

Riesgos: Exposición a tasas de interés variables y fluctuaciones en los mercados crediticios, Cumplimiento de los convenios financieros y posibles restricciones impuestas por los prestamistas, dependencia de la capacidad de la empresa para mantener una buena relación con los prestamistas.

Emisión de acciones adicionales

Beneficios: Acceso a capital fresco para financiar proyectos de crecimiento, posibilidad de ampliar la base de accionistas y aumentar la liquidez de las acciones, flexibilidad en la estructura de capital y reducción de la carga de deuda.

Riesgos: Dilución de la participación de los accionistas existentes, expectativas y presiones adicionales de los nuevos accionistas, posible impacto negativo en la percepción del mercado si la emisión de acciones se considera dilutiva o poco favorable.

Financiamiento a través de alianzas estratégicas

Beneficios: Acceso a capital y recursos adicionales a través de asociaciones con otras empresas, Compartir riesgos y costos asociados con nuevos proyectos o expansión internacional, sin necesidad de incurrir en deuda adicional o diluir la propiedad accionaria.

Riesgos: Dependencia de la solidez financiera y los objetivos estratégicos de los socios., posibles conflictos de interés o diferencias en la gestión y toma de decisiones, necesidad de establecer acuerdos contractuales claros y equitativos.

Es importante destacar que cada alternativa de financiamiento tiene sus propios beneficios y riesgos. Amazon, como empresa líder en el sector y con un historial financiero sólido, tiene varias opciones a su disposición. La elección de la mejor alternativa dependerá de las necesidades y objetivos específicos de la empresa, así como de las condiciones del mercado en el momento en que se busque el financiamiento.

Informe del Crecimiento Financiero de Amazon

Enlace Canva:

https://www.canva.com/design/DAFmrjOZL50/WJ2Yn9aJqox1tQkt4LPAKw/edit?utm_content=DAFmrjOZL50&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa

Según la cotización de precio de la acción en el mercado para este análisis, se tuvo en cuenta el ratio de Precio a Ganancia (PER) y el Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG).

La empresa Amazon salió a la bolsa en 1997 a un valor por acción de 18 dólares y para la fecha actual de este trabajo 11 de Julio de 2023 el valor de la acción es de 120,78 dólares quiere decir que se ha multiplicado por cientos de veces dando a entender que el negocio le ha generado un gran crecimiento, tal vez por sus estrategias en primer lugar de mantener precios bajos además de buscar sectores que le ayuden a seguir dominando el mercado, basados en el análisis de precio a Ganancia PER y PEG se obtiene el siguiente resultado:

Tabla 38

Análisis PER –PEG

	Per		Peg
	Julio 11 2023		Julio 11 2023
	2023		2023
Per	128,78	Peg	82,55
	1,56		1,56
Per	82,55	Peg	52,92

Fuente: Elaboración propia

A partir de que el ratio PER ayuda a valorar las acciones de una empresa como inversión potencial, se puede decir que mide el precio actual por acción en comparación con sus ganancias, el ratio PER nos ayuda a entender cuántos años se necesitan para recuperar la inversión, para la fecha calculada del 11 de Julio la acción cotizada a 128,78 dólares, es decir que si cada año se ofrece un beneficio de 1,56 dólares se tardara 82,55 años en recuperar nuestro dinero, es decir que esta observación o descripción de la interpretación puede ser un poco

desfasada o ilógico que se invierta el dinero para esperar por tanto tiempo, pues lo más normal es que el tiempo más conveniente este entre una PER de 10 a 17, sin embargo para el caso de Amazon al ser una empresas de continuo crecimiento y de reinversión de sus ganancias es una per ideal pues se encuentra en continuo crecimiento y muy bien posicionada en el mercado de valores.

A partir del análisis del Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento se obtuvo que para el año 2021 fue de 16,10 y para el año presente es de 52,92 es decir que la relación del precio frente al crecimiento de los beneficios está sobrevalorada, sin embargo se debe entender que para la empresa en cuestión al ser una empresa de tecnología es una empresa en crecimiento puesto que para este ratio interpretación nos dice que el ratio si es superior a 1 quiere decir que la acción estaría sobrevalorada.

Si bien es cierto que para el año 2022 no obtuvo utilidades también es cierto que la empresa en la mayoría de sus periodos no tiene grandes ganancias debido a que ha optado por invertir sus utilidades en seguir creciendo es decir reinvierte su dinero para aumentar más porcentaje en el mercado y así mismo garantiza el aumento de sus ingresos

La filosofía de inversión y de utilización de dinero, da a entender que la empresa no se esforzara en obtener resultados contables atractivos sino que se esforzara en mantener y maximizar siempre los flujos, de caja, desde el inicio de cotización a la bolsa la empresa Amazon dio a entender que su prioridad no es generar ganancias sino estar siempre en constante inversión y búsqueda de nuevos mercados, lo que actualmente se ve reflejado en la valorización de sus acciones y el nivel de sus ventas.

Análisis de la Política de Dividendos

Para realizar un análisis financiero y perspectivas bursátiles de Amazon basado en los datos proporcionados, es necesario examinar algunos aspectos clave de los estados financieros presentados.

Ventas Netas: Las ventas netas de Amazon han experimentado un crecimiento constante en los últimos tres años, pasando de \$386.064 millones en el año 2022 a \$469.822 millones en el año 2021, y finalmente alcanzando los \$513.983 millones en el año actual. Este crecimiento en las ventas netas refleja la expansión continua de la empresa y su dominio en el mercado minorista y de servicios en línea.

Costo de Ventas: El costo de ventas también ha aumentado en los últimos años, pero a un ritmo ligeramente menor que las ventas netas. Esto indica que Amazon ha logrado gestionar eficientemente sus costos de producción y distribución para mantener márgenes de beneficio sólidos.

Beneficio Bruto: El beneficio bruto de Amazon ha mostrado una tendencia al alza, aumentando de \$152.757 millones en el año 2022 a \$197.478 millones en el año 2021, y alcanzando los \$225.152 millones en el año actual. Esto sugiere que la empresa ha logrado mantener márgenes de beneficio saludables a medida que crece su volumen de ventas.

Gastos Operativos: Los gastos operativos, que incluyen el cumplimiento, la tecnología y contenido, las ventas y marketing, y los gastos generales y administrativos, han aumentado en general. Estos incrementos pueden estar asociados con las inversiones de Amazon en logística, infraestructura tecnológica, marketing y expansión global. Es importante monitorear la eficiencia de estos gastos en relación con el crecimiento de los ingresos.

Resultado de Explotación: El resultado de explotación ha fluctuado en los últimos años, mostrando un aumento de \$22.899 millones en el año 2022 a \$24.879 millones en el año 2021, pero luego disminuyendo a \$12.248 millones en el año actual. Esta disminución puede estar relacionada con el aumento de los gastos operativos y otros factores, como la competencia y los cambios en las condiciones del mercado.

Impuestos sobre la Renta: Los datos proporcionados revelan que Amazon ha experimentado una variabilidad significativa en su provisión o beneficio para impuestos sobre la renta en los últimos años. Es importante tener en cuenta que las políticas fiscales y los cambios regulatorios pueden tener un impacto significativo en los resultados fiscales de la empresa.

Ingresos Netos: Los ingresos netos de Amazon también han fluctuado, con una ganancia de \$21.331 millones en el año 2022, seguida de una ganancia considerablemente mayor de \$33.364 millones en el año 2021, pero luego registrando una pérdida de \$2.722 millones en el año actual. Estas fluctuaciones pueden estar influenciadas por varios factores, incluidos los gastos operativos, los impuestos y otros elementos no operativos.

Según el indicador Dividend Yield es un índice de financiamiento que muestra la cantidad de dividendos que una empresa paga cada año, en relación con el precio de sus acciones, sin embargo para la empresa Amazon desde el inicio de sus operaciones nunca han pagado dividendos a sus accionistas y no hace parte de los rendimientos sino del crecimiento de la empresa es decir que básicamente quienes compran acciones no reciben rendimientos sino que en un largo plazo realizan la venta de las mismas a precio más cotizado.

Dentro de las políticas de Amazon para no pagar dividendos están que su objetivo es claramente el crecimiento manteniendo siempre efectivo disponible

Variables de los Mercados Financieros

Tipo de cambio: Las fluctuaciones en los tipos de cambio pueden afectar los resultados de Amazon, ya que opera en múltiples países y realiza transacciones en diferentes monedas. Si la moneda local de un país se devalúa frente a la moneda base de Amazon, los ingresos generados en ese país se convertirán en menos dólares, lo que podría afectar sus resultados financieros.

Precios de commodities: Si Amazon está involucrada en la cadena de suministro de productos relacionados con commodities, como petróleo, metales o alimentos, los cambios en los precios de estos commodities pueden afectar los costos de producción y, en última instancia, los márgenes de beneficio de la empresa.

Tasas de interés: Las variaciones en las tasas de interés pueden influir en los costos de financiamiento de Amazon. Si las tasas de interés aumentan, los costos de los préstamos o emisiones de bonos pueden incrementarse, lo que afectaría sus gastos financieros.

Instrumentos de cobertura utilizados por Amazon:

Contratos de futuros: Amazon puede utilizar contratos de futuros para cubrir el riesgo cambiario y de precios de commodities. Por ejemplo, puede celebrar contratos de futuros de divisas para fijar un tipo de cambio específico en una fecha futura o contratos de futuros de commodities para asegurar el precio de compra de un commodity en particular.

Opciones de divisas: Las opciones de divisas ofrecen a Amazon la posibilidad, pero no la obligación, de comprar o vender divisas a un precio determinado en el futuro. Esto le permite protegerse contra movimientos adversos en los tipos de cambio y gestionar su exposición a las fluctuaciones de las divisas.

Swaps de tasas de interés: Amazon puede utilizar swaps de tasas de interés para gestionar el riesgo de tasas de interés. En un swap, la empresa intercambia flujos de pagos de intereses con otra parte para protegerse contra cambios en las tasas de interés.

Diversificación geográfica: Una estrategia indirecta de cobertura utilizada por Amazon es la diversificación geográfica. Al expandirse a diferentes países y mercados, la empresa puede reducir su dependencia de un solo mercado y mitigar los riesgos asociados con factores específicos de un país.

Alternativas adicionales en el mercado financiero: **Contratos de opciones de commodities:** Además de los contratos de futuros, Amazon podría utilizar opciones de commodities para cubrir su exposición a los precios de los commodities. Las opciones brindan la flexibilidad de comprar o vender commodities a un precio determinado en el futuro, lo que ayuda a gestionar el riesgo de precios.

Contratos de forward: Similar a los contratos de futuros, los contratos de forward permiten a Amazon fijar un precio de compra o venta en el futuro. Estos contratos se pueden personalizar según las necesidades específicas de la empresa y pueden utilizarse para cubrir el riesgo de cambio de divisas.

Contratos de swaps de commodities: Los contratos de swaps de commodities permiten a Amazon intercambiar flujos de efectivo basados en precios de commodities, lo que ayuda a gestionar el riesgo de fluctuaciones de precios.

Recomendaciones Finales

Radica la importancia de elegir las inversiones con riesgos que no afecten las el crecimiento de la empresa y ayude a atraer a más accionistas, si bien es cierto que Amazon ha sido una empresa que se ha comportado dentro de los últimos años como una empresa competitiva y rentable que pone en primer lugar a su cliente y que ha establecido no pagar dividendos, también es cierto que este comportamiento es gracias a los accionistas quienes han contribuido para que los diferentes proyectos se desarrollen con las condiciones necesarias para ser más agresivos en el mercado día a día, Amazon debe buscar oportunidades que no solo le permitan maximizar las ganancias a sus socios estableciendo un mínimo de ganancia para brindarles mayor estabilidad sino que se fortalezca la confianza para los futuros socios que desean invertir en el gigante del comercio electrónico.

Limitaciones y Futuras Líneas de Análisis

Para presentar las limitaciones del proyecto y las futuras líneas de análisis para el diagnóstico financiero de Amazon, es fundamental tener en cuenta que la información proporcionada a continuación es una sugerencia general. Es posible que, en el futuro, surjan nuevas necesidades y enfoques específicos en función de los cambios en el mercado y la disponibilidad de datos financieros.

Dentro de las limitaciones encontramos la disponibilidad de información financiera precisa y actualizada de Amazon puede ser limitada, especialmente si se requiere información detallada sobre ciertos aspectos financieros de la empresa, como divisiones específicas o segmentos geográficos.

Amazon es una empresa diversificada y compleja con muchas divisiones y operaciones internacionales. Analizar y comprender todos sus aspectos financieros puede ser un desafío, especialmente cuando se intenta abordar el proyecto de manera integral.

Las políticas y regulaciones financieras cambian con el tiempo y pueden afectar la comparabilidad de los datos financieros a lo largo de diferentes períodos. Esto podría dificultar el análisis de tendencias a largo plazo.

Algunos datos financieros y estratégicos pueden ser confidenciales o estar sujetos a restricciones de divulgación, lo que podría limitar la profundidad del análisis en ciertas áreas.

Gran parte de la información financiera de Amazon proviene de informes públicos, lo que podría no reflejar completamente la situación financiera actual o ciertos desarrollos internos de la empresa.

Dentro de las líneas de análisis hay que examinar las tendencias a lo largo del tiempo de los ingresos, gastos y márgenes de Amazon para identificar patrones y entender mejor la dinámica del negocio.

Dividir las operaciones financieras de Amazon en segmentos y regiones geográficas para comprender el rendimiento individual de cada unidad y su contribución al resultado general de la empresa.

Analizar la mezcla de financiamiento de la empresa (deuda y capital propio) y su costo asociado para evaluar la eficiencia del uso de los recursos financieros.

Analizar los rendimientos de las inversiones de Amazon en diferentes áreas de negocio, proyectos y adquisiciones para determinar su rentabilidad y contribución al valor general de la empresa ayudaría a evaluar la rentabilidad de inversiones.

Comparar los indicadores financieros de Amazon con los de sus principales competidores para evaluar la posición de la empresa en el mercado y su ventaja competitiva.

Identificar y analizar los riesgos financieros a los que se enfrenta Amazon, como la exposición a tipos de cambio, volatilidad de precios de las acciones y cambios en las condiciones económicas globales.

Evaluar la eficiencia con la que Amazon utiliza sus recursos, como la administración del inventario, la gestión de la cadena de suministro y los ciclos de conversión de efectivo.

Analizar el impacto financiero de las decisiones estratégicas de expansión, adquisiciones y diversificación de Amazon.

Bibliografía

- Chu, M. (2014). *Gerencia basada en el valor*. En Finanzas para no financieros. (pp.254-274).
Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/41266?page=242>
- Gil-León, J.M., Rosso-Murillo, J.W. y Ocampo-Rodríguez, J.D. (2018). *Nivel de apalancamiento y estabilidad financiera empresarial: el caso de firmas de Colombia y Argentina*. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.2.4>
- Jaramillo Betancour, F. (2010). Capítulo 2. Elementos principales de la valoración. En *Valoración de empresas*. <https://elibro-et.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/69142> Ecoe Ediciones
- Martínez, E. (2013). *Valoración de empresas. Un resumen*. En *Finanzas para Directivos*. (pp.217-242). Madrid, España: Mc-Graw-Hill. <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edselb&AN=edselb.50261&lang=es&site=eds-live&scope=site>
- Martínez, E. (2017). *Decisiones sobre financiación. Deuda vs Capital*. En *Finanzas para directivos*. (pp.185-221). Madrid, España: Mc-Graw-Hill. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/50261?page=198>
- Merrill, Kenneth. “¿Qué Son Los Préstamos Bancarios E Institucionales?” Mental Floss, Mental Floss, 26 de febrero de 2019, <https://www.mentalfloss.com/article/539992/what-are-bank-institutional-loans>.
- Urman, Dara. “¿Cómo Salir y Salvarse Cuando Una Empresa Busca Financiamiento?” Investopedia, 2 de agosto de 2019,

<https://www.investopedia.com/ask/answers/013015/how-should-company-go-about-getting-financing.asp>.