

Presentación de diagnóstico financiero y análisis bursátil empresa Netflix

Kelly Johanna Rojas Herrera

Omar Gerardo Ardila Triviño

William Alexander Rincón Chica

Laura Isabel Angulo Quiñonez

Lina María Ramos Loaiza

Asesor

Raúl Francisco Suarez Pacheco

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

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

Contaduría Pública

2025

Dedicatoria

Con gratitud y amor, dedicamos este trabajo a nuestras familias cuyo apoyo incondicional, sacrificio y el esfuerzo han sido nuestra mayor fuente de inspiración.

A todos los tutores, quienes con su paciencia y enseñanza han forjado nuestra formación académica y profesional. Sus palabras de aliento y sabiduría han sido fundamentales.

A los compañeros, por su compañía, motivación y por recordar que, a pesar de los desafíos, siempre hay espacio para las risas y el aprendizaje conjunto.

Finalmente, muchas gracias a Johanna Rojas Herrera, Omar Gerardo Ardila Triviño, William Rincón, Laura Isabel Angulo Quiñonez, Lina María Ramos. Este es un gran logro porque sé cuánto esfuerzo, dedicación y sacrificio nos costó llegar hasta aquí. Cada desvelo, cada desafío superado y cada momento de duda han valido la pena, que este logro se recuerde siempre que somos capaces de todo lo que nos proponemos.

Agradecimientos

Al finalizar esta etapa, deseamos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que, de una u otra forma, contribuyeron su conocimiento, tiempo y esfuerzo para que este proyecto fuera posible.

En primer lugar, agradecemos a la vida, el universo por darnos la fortaleza, la paciencia y la oportunidad de recorrer este camino.

A nuestros padres, y familiares, por su amor incondicional, su apoyo inquebrantable y sus palabras de aliento en cada momento de duda. Gracias por ser nuestra mayor inspiración y motivación.

A nuestros tutores, por su guía, instrucciones. Su orientación fue fundamental para la realización de este trabajo.

A nuestros compañeros, quienes con su compañía y dedicación constante ayudaron a que este proceso fuera más llevadero. Sus aportes fueron valiosos para la realización de este trabajo.

Este logro no es solo nuestro, sino de todos los que nos acompañaron en este camino. ¡Muchas gracias!

Resumen

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo analizar el impacto de la competencia directa en los estados financieros de Netflix durante los periodos 2021, 2022 y 2023. A través de este estudio, se busca comprender cómo la competencia en el mercado del streaming ha afectado a la compañía y cuál ha sido su respuesta ante estos desafíos. Para contextualizar la problemática, se describe la empresa y su modelo de negocio, fundamentando teóricamente la investigación mediante el marco conceptual y el uso de ratios financieros esenciales para los procesos de análisis financiero. Entre las herramientas utilizadas se incluyen el análisis horizontal y vertical, así como el análisis FODA, con el fin de proporcionar una visión integral del desempeño de la compañía. Los resultados obtenidos indican que Netflix ha mantenido un rendimiento positivo en los tres años evaluados, aunque con variaciones en su desempeño. A través del análisis FODA, se identifica que la empresa cuenta con fortalezas significativas, como su modelo de negocio y su capacidad para producir contenido original.

Sin embargo, también enfrenta amenazas derivadas de la competencia directa y la necesidad constante de inversión en contenido. En conclusión, se determina que la competencia directa en el mercado del streaming ha impactado a Netflix, pero la empresa ha sabido responder de manera efectiva a estos desafíos.

Palabras Claves: Streaming, Finanzas, Liquidez, Ratios, Competencia, inversión, rentabilidad.

Abstract

The objective of this research project is to analyze the impact of direct competition on Netflix's financial statements during the periods 2021, 2022 and 2023. Through this study we seek to understand how competition in the streaming market has affected the company and what the response has been to these challenges. To contextualize the problem, the company and its business model are described, theoretically substantiating the research through the conceptual framework and the use of essential financial ratios for financial analysis processes. The tools used include horizontal and vertical analysis, as well as SWOT analysis, in order to provide a comprehensive view of the company's performance. The results obtained indicate that Netflix has maintained positive performance in the three years evaluated, although with variations in its performance. Through the SWOT analysis, it is identified that the company has important strengths, such as its business model and its ability to produce original content.

However, it also faces threats from direct competition and the constant need for investment in content. In conclusion, it is determined that direct competition in the streaming market has impacted Netflix, but the company has been able to respond effectively to these challenges.

Keywords: Streaming, Finance, Liquidity, Ratios, Competition, investment, profitability.

Tabla de Contenido

| | |
|---|----|
| Introducción | 14 |
| Justificación..... | 15 |
| Objetivos | 17 |
| Objetivo General | 17 |
| Objetivos Específicos | 17 |
| Descripción de la Problemática..... | 18 |
| Formulación de la Pregunta de Investigación..... | 21 |
| Marco Conceptual | 22 |
| Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial..... | 23 |
| Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa Internacional Netflix..... | 25 |
| Posicionamiento de Mercado | 25 |
| Análisis Competitivo | 25 |
| Estrategias de Expansión y Diversificación..... | 26 |
| Innovación y Tecnología | 26 |
| Desafíos y Riesgos | 26 |
| Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter..... | 28 |
| Poder de Negociación de los Proveedores..... | 28 |
| Dependencia de Contenido Licenciado | 28 |
| Incremento de Costos de Producción..... | 28 |
| Poder de Negociación de los Clientes | 28 |
| Oferta Abundante y Competencia..... | 28 |
| Falta de Costos de Cambio | 29 |

| | |
|--|----|
| Amenaza de Nuevos Entrantes | 29 |
| Barreras de Entrada Tecnológicas..... | 29 |
| Ventaja del Contenido Original | 29 |
| Amenaza de Productos Sustitutos..... | 29 |
| Alternativas Gratuitas | 29 |
| Otras Formas de Entretenimiento..... | 29 |
| Rivalidad entre Competidores Existentes..... | 30 |
| Competencia Intensa en el Sector | 30 |
| Guerra de Precios..... | 30 |
| Matriz DOFA | 31 |
| La Matriz de Estrategias de la Empresa Internacional Netflix..... | 33 |
| Análisis Tamaño de la Empresa Netflix..... | 36 |
| Relación de la Deuda a Patrimonio | 37 |
| Ratio de Endeudamiento 2021..... | 37 |
| Ratio de Endeudamiento 2022..... | 38 |
| Ratio de Endeudamiento 2023..... | 39 |
| Evolución de Gastos Financieros 2022-2021 | 40 |
| Evolución de Gastos Financieros 2023-2022 | 41 |
| Crecimiento de las Ventas, 2022-2021..... | 42 |
| Crecimiento de las Ventas, 2023-2022..... | 43 |
| Análisis de la Posición de Liquidez de Netflix | 45 |
| Análisis de Ratios en la Empresa Netflix en los Años 2023, 2022 y 2021 | 47 |
| Indicadores Financieros Clave | 49 |

| | |
|---|----|
| Análisis Indicadores Financieros..... | 52 |
| Árbol de Rentabilidad | 55 |
| Cálculo ROCE..... | 56 |
| Cálculo RNOA | 56 |
| Cálculo FLEV | 56 |
| Cálculo NNEP | 57 |
| Cálculo ROCE..... | 57 |
| Cálculo ROCE (a Partir del EBIT y Capital Neto)..... | 58 |
| Análisis de Sensibilidad del 1% sobre cada uno de los Indicadores | 59 |
| Análisis de los Resultados ROCE y Sensibilidad del 1% | 61 |
| Efecto de un Aumento del 1% en EBIT | 64 |
| Efecto de una Disminución del 1% en EBIT..... | 64 |
| Efecto de un Aumento del 1% en el Capital Empleado | 64 |
| Efecto de una Disminución del 1% en el Capital Empleado..... | 64 |
| Cálculo del Beta | 65 |
| Cálculo Costo del Patrimonio | 67 |
| Rentabilidad Mínima..... | 67 |
| Apalancamiento del Beta..... | 68 |
| Estructura de Apalancamiento Financiero | 70 |
| Modelo de Negocio Único..... | 70 |
| Inversiones Intensivas en Contenido | 70 |
| Dependencia de Suscriptores | 70 |
| Factores Externos y Macroeconómicos | 70 |

| | |
|---|----|
| Cálculo WACC | 72 |
| Costo del Capital Propio..... | 72 |
| Costo Promedio de la Deuda | 72 |
| Mayor Equity..... | 73 |
| Mayor Deuda..... | 73 |
| Análisis Comparativo entre Netflix vs. Disney+ | 74 |
| Análisis del Ratio de Endeudamiento | 76 |
| Ratio de Endeudamiento Netflix | 76 |
| Ratio de Endeudamiento DISNEY+..... | 78 |
| Implicaciones del Comportamiento Financiero | 79 |
| Análisis del Grado de Apalancamientos en Netflix | 81 |
| Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Año 2023 | 81 |
| Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)..... | 82 |
| Análisis del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) año 2023..... | 82 |
| Evaluación del Grado de Apoyo Financiero (GAF)..... | 83 |
| Análisis del Grado de Apalancamiento Total (GAT) Año 2023 | 84 |
| Análisis del Grado de Apalancamiento RATIO Año 2023 | 85 |
| Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector y los Medios de Financiación | 87 |
| Nuevas Alternativas a través de las cuales la Empresa puede Financiarse | 90 |
| Análisis de Expectativas de Generación de Beneficios..... | 92 |
| Precio de Ganancia (PER)..... | 92 |
| Ratio de Precio / Beneficio a Crecimiento (PEG) | 93 |
| Análisis de la Política de Dividendos..... | 95 |

| | |
|--|-----|
| VARIABLES DE LOS MERCADOS FINANCIEROS..... | 97 |
| Instrumentos de Cobertura | 98 |
| Recomendaciones | 101 |
| Limitaciones del Proyecto..... | 103 |
| Conclusión..... | 105 |
| Referencias Bibliográficas..... | 106 |

Lista de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 <i>Cantidad de Suscriptores por Plataforma de Streaming</i> | 20 |
| Tabla 2 <i>Matriz DOFA</i> | 31 |
| Tabla 3 <i>Matriz de Estrategias</i> | 33 |
| Tabla 4 <i>Ratio de Endeudamiento 2021</i> | 37 |
| Tabla 5 <i>Ratio de Endeudamiento 2023</i> | 39 |
| Tabla 6 <i>Evolución de Gastos Financieros 2022-2021</i> | 40 |
| Tabla 7 <i>Evolución de Gastos Financieros 2023-2022</i> | 41 |
| Tabla 8 <i>Crecimiento de las Ventas, 2022-2021</i> | 42 |
| Tabla 9 <i>Crecimiento de las Ventas, 2023-2022</i> | 43 |
| Tabla 10 <i>Situación Liquidez Netflix</i> | 45 |
| Tabla 11 <i>Rentabilidad Netflix</i> | 45 |
| Tabla 12 <i>Costo de Capital</i> | 45 |
| Tabla 13 <i>Valor Económico Agregado</i> | 46 |
| Tabla 14 <i>Rentabilidad de Ventas</i> | 46 |
| Tabla 15 <i>Liquidez Corriente</i> | 49 |
| Tabla 16 <i>Indicador Solidez -Solvencia</i> | 49 |
| Tabla 17 <i>Razón de Endeudamiento</i> | 50 |
| Tabla 18 <i>Apalancamiento Total</i> | 50 |
| Tabla 19 <i>ROA- Rentabilidad</i> | 50 |
| Tabla 20 <i>PAO- Productividad del Activo Operativo</i> | 51 |
| Tabla 21 <i>RNOA</i> | 56 |
| Tabla 22 <i>FLEV</i> | 56 |

| | |
|---|----|
| Tabla 23 <i>NNEP</i> | 57 |
| Tabla 24 <i>Cálculo ROCE</i> | 57 |
| Tabla 25 <i>Cálculo -EBIT y Capital Neto</i> | 58 |
| Tabla 26 <i>Cálculo -ROCE y Capital Neto</i> | 58 |
| Tabla 27 <i>Cálculo del RNOA con el 1%</i> | 59 |
| Tabla 28 <i>Cálculo del FLEV con el 1%</i> | 60 |
| Tabla 29 <i>Cálculo del NNEP con el 1%</i> | 60 |
| Tabla 30 <i>Cálculo del ROCE con el 1%</i> | 61 |
| Tabla 31 <i>Rentabilidad Mínima</i> | 67 |
| Tabla 32 <i>Beta</i> | 67 |
| Tabla 33 <i>Ratio de Endeudamiento Netflix</i> | 76 |
| Tabla 34 <i>Ratio de Endeudamiento DISNEY+</i> | 78 |
| Tabla 35 <i>Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Año 2023</i> | 81 |
| Tabla 36 <i>Análisis del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) año 2023</i> | 82 |
| Tabla 37 <i>Análisis del Grado de Apalancamiento Total (GAT) Año 2023</i> | 84 |
| Tabla 38 <i>Análisis del Grado de Apalancamiento RATIO Año 2023</i> | 85 |
| Tabla 39 <i>Alternativas de Financiamiento</i> | 90 |
| Tabla 40 <i>Precio de Ganancias PER</i> | 92 |
| Tabla 41 <i>Cálculo PEG</i> | 93 |

Lista de Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1 <i>Popularidad en Plataformas de Streaming</i> | 19 |
| Figura 2 <i>Popularidad por Distribución Geográfica</i> | 20 |
| Figura 3 <i>Precio en Plataformas de Streaming</i> | 30 |
| Figura 4 <i>Composición de sus Activos</i> | 36 |
| Figura 5 <i>Composición del Patrimonio</i> | 36 |
| Figura 6 <i>Composición de la Deuda</i> | 37 |
| Figura 7 <i>Plantilla de Ganancias y Perdidas</i> | 44 |
| Figura 8 <i>Árbol de Rentabilidad</i> | 55 |
| Figura 9 <i>Gráfico ROCE</i> | 59 |
| Figura 10 <i>Calculo Beta</i> | 65 |
| Figura 11 <i>Prima de Riesgo</i> | 65 |
| Figura 12 <i>Bono Últimos 10 Años</i> | 66 |
| Figura 13 <i>Tasa Libre de Riesgo y Rendimiento en el Mercado</i> | 66 |
| Figura 14 <i>Cálculo de Equity – Deuda</i> | 72 |
| Figura 15 <i>Estado de Situación Financiera NETFLIX</i> | 74 |
| Figura 16 <i>Estado de Situación Financiera NETFLIX #2</i> | 75 |
| Figura 17 <i>Estado de Situación Financiera DISNEY+</i> | 77 |

Introducción

El presente informe plantea la evolución estructural y financiera de la empresa Netflix, una de las empresas líderes en la industria del entretenimiento y streaming a nivel global. Desde su fundación en 1997 como un servicio de alquiler de DVD por correo, hasta convertirse en un gigante del streaming con presencia en más de 190 países, Netflix ha experimentado un crecimiento exponencial, impulsado por su capacidad para innovar y adaptarse a los cambios del mercado.

Este trabajo de investigación ofrece una visión integral del desarrollo financiero de Netflix, resaltando los factores clave que han contribuido a su éxito, los desafíos enfrentados y su posición actual en términos de estabilidad económica y sostenibilidad de su estructura de capital. El análisis se centra directamente en los estados financieros de la empresa durante los periodos 2021, 2022 y 2023.

Para ello, se realizó un análisis exhaustivo de su desempeño financiero mediante diversas herramientas y ratios financieros. Asimismo, se llevó a cabo un análisis FODA con el propósito de identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de Netflix en el mercado del streaming. Este estudio proporciona información valiosa sobre cómo la competencia en el mercado del streaming ha impactado a Netflix y de qué manera la empresa ha respondido a estos nuevos desafíos. Además, este análisis permitirá conocer cómo Netflix se ha transformado no solo la industria del entretenimiento, sino también sus propias finanzas, consolidándose como un modelo replicable para otras empresas del sector y como un ejemplo de negocio con potencial de crecimiento en el futuro.

Justificación

La decisión de llevar a cabo un diagnóstico financiero en la empresa Netflix es pertinente debido a su papel destacado en la industria de entretenimiento y tecnología, así como su continua expansión y retos financieros. Dado que Netflix opera en un entorno altamente competitivo y con constantes innovaciones tecnológicas, resulta crucial analizar su posición financiera para evaluar su capacidad de mantener una ventaja competitiva y adaptarse a cambios del mercado. Este diagnóstico permitirá identificar fortalezas y áreas de oportunidad en aspectos financieros clave, como la liquidez y solvencia, elementos fundamentales para enfrentar los desafíos y seguir siendo líder en su sector.

El valor agregado de este trabajo radica en ofrecer un análisis profundo y actualizado de la situación financiera de una empresa emblemática en el ámbito internacional, lo que permite no solo a los participantes, sino también a la comunidad académica, comprender las dinámicas financieras de las empresas de tecnología y entretenimiento. Este análisis integral de las ratios financieras, solvencia y otros indicadores proporcionará información relevante para las partes interesadas y para futuras investigaciones en el campo financiero. Además, permitirá comprender mejor el impacto de la estrategia de crecimiento de Netflix en su posición de deuda y capital, fundamental para su sostenibilidad a largo plazo.

Finalmente, este trabajo colaborativo contribuirá al campo de acción de las finanzas, abordando métodos y herramientas de diagnóstico financiero aplicados a una empresa global. La sistematización del proceso y el análisis sectorial y macroeconómico ampliarán el enfoque teórico y práctico de los colaboradores, brindando una visión integrada de cómo evaluar la capacidad de una empresa para generar valor a futuro. A través de esta experiencia, se adquirirán habilidades fundamentales para enfrentar casos similares en la carrera profesional, desarrollando

criterios para realizar diagnósticos financieros completos que consideren tanto factores internos como externos.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la situación económica y financiera de Netflix, que permita evaluar y diagnosticar la situación real que enfrenta la empresa, durante los periodos 2021, 2022 y 2023.

Objetivos Específicos

Ofrecer una visión económica más amplia y detallada de la situación financiera actual de la compañía internacional.

Evaluar los factores internos y externos que afectan o benefician a la empresa.

Examinar la evolución histórica de la estructura de capital de Netflix, identificando las fuentes de financiamiento utilizadas en su crecimiento.

Evaluar los factores detalladamente la evolución de la estructura de capital.

Examinar cómo la competencia directa ha influido en los ingresos de Netflix durante los periodos indicados.

Descripción de la Problemática

Netflix, otro líder indiscutible del streaming, en los últimos años ha vivido una serie de retos que han puesto en entredicho su modelo de negocio. La compañía ha revolucionado la forma en que consumimos contenidos audiovisuales y ahora se encuentra en un punto de inflexión, donde la creciente competencia, la saturación del mercado y los cambios en los tipos de consumo que los usuarios finales están planteando una serie de preguntas sobre su sostenibilidad a largo plazo.

El problema radica en las pérdidas de suscriptores, la desaceleración del crecimiento y la presión sobre los márgenes que enfrenta Netflix. La descripción se centra en los factores financieros detrás de estos desafíos, como el aumento de la inversión en contenido original, la necesidad de mantener una biblioteca de títulos atractiva y la creciente competencia de otros actores en el mercado del streaming.

Esto podría verse como una crisis de crecimiento, en la que Netflix busca conciliar sus ambiciones de expansión global con la necesidad de generar retornos sostenibles para los inversores. El enfoque se centra en cómo Netflix puede mantener actualmente una posición de liderazgo en un mercado que cada vez se encuentra más fragmentado y exigente, y cómo puede salvaguardar la rentabilidad a largo plazo de sus inversiones.

Netflix maneja un margen bruto que garantiza que pueda cubrir los costos de producir. Cabe resaltar que los últimos años las plataformas de streaming han estado saturadas por la competencia. Empresas de gran albergadura tales como Disney +, HBO y Amazon ejercen una presión y gran competencia con Netflix, por lo tanto, se debe realizar inversiones para obtener producciones exclusivas que contribuyan a su crecimiento.

En la Figura 1 se muestra información relacionada con la popularidad de las plataformas de Streaming en países como México, Brasil, España, Países Bajos, Estados Unidos e India.

Figura 1

Popularidad en Plataformas de Streaming



Fuente. Tomado de la página de Mena Roa (2021).

Dado que el mercado del streaming cuenta con una gran variedad de plataformas a las que los usuarios pueden suscribirse para acceder a series, películas y otros contenidos, resulta relevante analizar la cantidad de suscriptores por país según cada plataforma. Esta información se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1*Cantidad de Suscriptores por Plataforma de Streaming*

| Plataforma | Número de Suscriptores |
|--------------|--|
| Netflix | 231 millones de suscriptores a nivel mundial. |
| Amazon Prime | 200 millones de suscriptores, es la segunda plataforma con más suscriptores a nivel mundial. |
| Disney+ | Con casi 162 millones de suscriptores, lidera únicamente en un país, India. |

Fuente. Elaboración propia con datos de la página Mena Roa (2023)

El liderazgo absoluto de Netflix en Europa, Centroamérica, Sudamérica y gran parte de Oceanía es evidente. No obstante, la realidad en América del Norte, África y Asia es distinta, como se muestra en la Figura 2.

Figura 2*Popularidad por Distribución Geográfica*

Fuente. Tomado de la página de Mena Roa (2021)

Por todo lo anterior se puede decir que comprender la dinámica en la que se ven inmersas las plataformas de Streaming a nivel global puede ser útil para los proveedores de servicio,

debido a que puede facilitar la creación de estrategias que permitan acaparar un mayor mercado y competir en diferentes regiones del mundo (Mena Roa, 2023).

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, entender la dinámica en la que operan las plataformas de streaming a nivel global puede ser beneficiosa para los proveedores de servicio, ya que les permite desarrollar estrategias más efectivas para ampliar su participación en el mercado y competir en distintas regiones. del mundo (Mena Roa, 2023). Por esta razón, resulta fundamental analizar cómo la competencia directa influye en los estados financieros de las empresas, en particular de Netflix, que es el enfoque principal de este estudio.

Formulación de la Pregunta de Investigación

Por tanto, una pregunta que enfrenta la compañía es:

¿Cómo puede Netflix optimizar su estrategia financiera con el cual pueda asegurar un crecimiento sostenible en un entorno más competitivo y exigente?

Marco Conceptual

El principal objetivo de este estudio es evaluar la evolución de la capacidad de Netflix para crear valor económico durante los últimos tres años a través de un análisis exhaustivo de sus estados financieros. Buscará identificar los impulsores de valor clave y los factores que han impactado su desempeño financiero. Para ello, se llevará a cabo un análisis detallado de los indicadores financieros clave, vinculando las actividades operativas con las financieras y evaluando la eficacia de la gestión de recursos.

Con base en el marco teórico de la valoración empresarial, se analizarán los factores que determinan el valor económico de Netflix, como el crecimiento de los ingresos, el retorno de la inversión y la eficiencia operativa. Además, se considerarán los riesgos y problemas que enfrenta la empresa en condiciones de feroz competencia y constante desarrollo tecnológico. Los resultados de este estudio nos permitirán comprender mejor la estrategia de Netflix y evaluar su sostenibilidad a largo plazo.

La metodología de investigación se basa en un análisis cuantitativo de los informes financieros de Netflix, complementado con un análisis cualitativo de la información disponible. Se utilizan técnicas de análisis financiero como el análisis de ratios financieros, flujos de efectivo descontados y análisis de sensibilidad. Los resultados obtenidos se comparan con la literatura existente y sirven como base para formular recomendaciones estratégicas para la empresa.

Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial

El entorno macroeconómico de Netflix esta influenciado por una gran variedad de factores externos, entre ellos encontramos la dinámica de la economía global. Las tasas de interés, el tipo de cambio, el crecimiento económico de los mercados emergentes y el cambio de hábitos de consumo en el entretenimiento.

La inflación, afecta directamente los costos para producir y operar, es decir aumenta el costo del personal, tecnología e infraestructura. Netflix produce contenido de alta calidad, lo cual atrae nuevos suscriptores, pero al aumentar la inflación se debe decidir si se asume el alza o si por el contrario el precio de la suscripción debe incrementar.

La economía global influye directamente sobre la compañía, varios países implementan políticas específicas e impuestos que hacen que los costos se eleven y para que la empresa siga siendo competitiva debe adaptarse a cada mercado según los requerimientos del país.

El mercado de entretenimiento de streaming es cada día más competitivo, empresas super poderosas como Disney+, Amazon prime y HBO generan no solo una competencia de precios para ganar nuevos mercados, sino que también trae consigo una presión a la compañía, incentivándola a generar nuevos contenidos, que sean exclusivos y cautivadores para el público global. Estas producciones traen consigo nuevos suscriptores, pero también genera que los costos aumenten debido a la producción de las nuevos filmes, series o largometrajes.

La diferencia en cambio de las operaciones globales, teniendo en cuenta que los mercados oscilan. Es decir, si el dólar esta fuerte las monedas de otros países como el peso colombiano se devalúa y esto afecta directamente las ganancias de la empresa. Otra situación que se presenta es cuando el país entra en crisis y la moneda se deprecia, esto hace que los suscriptores decidan cancelar su plan de streaming al ver que el costo es alto. Debido a esta

situación vemos que varias empresas han implementado las reproducciones con anuncios para disminuir costos de suscripción y adaptarse a los mercados.

Cuando hablamos de economías emergentes entendemos que el poder adquisitivo de su población es reducido y esto se convierte en un reto para Netflix, debe ofrecer y mantener los suscriptores sin verse afectada su rentabilidad.

En cuanto tecnología vemos que la empresa migro casi toda su infraestructura a AWS (Amazon Web Services) lo cual le permite escalar los recursos de manera dinámica logrando responder en los momentos de alta demanda. Cuenta además con una tecnología avanzada que le permite comprimir y reducir el consumo de datos sin afectar la calidad del video. Algoritmos que recomiendan al suscriptor de manera automática, analizando los datos de manera particular por cada usuario, esto a su vez hace que el tiempo que los usuarios permanecen en la plataforma aumente.

Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa Internacional Netflix

Netflix, una de las principales plataformas de streaming a nivel global, ha construido su liderazgo mediante una estrategia que combina innovación tecnológica, creación de contenido original y expansión internacional. Sin embargo, su posición en el mercado enfrenta diversos desafíos estratégicos y competitivos que requieren una evaluación integral.

Posicionamiento de Mercado

La empresa Netflix se ha posicionado como líder en el mercado del streaming gracias a su temprana entrada y su capacidad de evolucionar según las necesidades de los consumidores. Su modelo de negocio basado en suscripciones, combinado con una amplia biblioteca de contenido, le ha permitido captar una base global de usuarios que supera los 230 millones de suscriptores (Netflix, 2023). Este éxito se debe en gran parte a su enfoque en personalización, utilizando algoritmos avanzados para recomendar contenido relevante a cada usuario (Accenture, 2022).

Análisis Competitivo

El entorno competitivo de Netflix ha cambiado significativamente en los últimos años, marcado por la entrada de grandes actores como Disney+ y Amazon Prime Video. Según Statista (2023), estas plataformas están ganando terreno gracias a su acceso a franquicias consolidadas y estrategias de precios más competitivas. Por ejemplo, Disney+ se beneficia de su catálogo de clásicos, mientras que Amazon Prime Video integra sus servicios en un modelo de valor agregado a través de su ecosistema.

Además, las plataformas emergentes y regionales, como HBO Max y Peacock, aumentan la presión en mercados específicos, lo que limita el crecimiento acelerado de Netflix en ciertos segmentos.

Estrategias de Expansión y Diversificación

Una de las principales estrategias de Netflix ha sido su expansión internacional. En los últimos años, ha invertido significativamente en contenido local, produciendo series y películas en idiomas regionales para captar audiencias específicas, como "La Casa de Papel" en España o "El Juego del Calamar" en Corea del Sur (Deloitte, 2023). Este enfoque le ha permitido penetrar en mercados emergentes, donde todavía existe un margen de crecimiento significativo.

A pesar de ello, la saturación de mercados desarrollados, como Estados Unidos y Europa, plantea un reto, ya que el crecimiento de nuevos suscriptores en estas regiones es limitado. Esto ha llevado a la compañía a explorar modelos de ingresos alternativos, como la inclusión de anuncios publicitarios en sus planes más económicos, una estrategia que busca atraer a consumidores más sensibles al precio (Variety, 2023).

Innovación y Tecnología

Netflix sigue siendo pionera en la adopción de tecnología. Su plataforma no solo es conocida por su diseño intuitivo, sino también por su capacidad de adaptarse a diferentes dispositivos y conexiones, asegurando una experiencia fluida para los usuarios. Además, ha invertido en formatos innovadores, como contenido interactivo y transmisiones en tiempo real, para diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo (Accenture, 2022).

Desafíos y Riesgos

El principal desafío para Netflix es mantener su rentabilidad frente a los crecientes costos de producción de contenido y el endeudamiento asociado. Según su informe anual (Netflix, 2023), el gasto en contenido original alcanzó los \$17 mil millones, lo que presiona sus márgenes operativos. Asimismo, enfrenta riesgos regulatorios en mercados clave, donde los gobiernos

imponen restricciones al contenido extranjero o exigen cuotas de producción local (Deloitte, 2023).

Otro factor crítico es la retención de suscriptores. Si bien la empresa ha logrado mantener una base sólida, la competencia en precios y calidad de contenido podría aumentar la rotación de usuarios, especialmente en regiones donde las alternativas son más accesibles (Statista, 2023).

Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter

La técnica del análisis de fuerzas competitivas de Michael Porter, también conocida como el modelo de las cinco fuerzas de Porter, es una herramienta estratégica que permite analizar el entorno competitivo de una industria, ayudando a identificar la intensidad de competencia y la rentabilidad potencial del sector. Este modelo, introducido por Porter en su libro *Competitive Strategy* (1980), evalúa cinco fuerzas clave que influyen en la dinámica de competencia y que pueden afectar la capacidad de una empresa para obtener beneficios sostenibles así:

Poder de Negociación de los Proveedores

Dependencia de Contenido Licenciado

Aunque Netflix ha reducido su dependencia de contenido externo, aún colabora con estudios y distribuidoras para complementar su catálogo. Estos proveedores tienen un poder significativo, ya que el contenido exclusivo y popular puede ser esencial para captar y retener suscriptores (PwC, 2023).

Incremento de Costos de Producción

Los estudios de producción y talento creativo exigen tarifas más altas por licencias y proyectos personalizados, aumentando la presión financiera sobre Netflix.

Poder de Negociación de los Clientes

Oferta Abundante y Competencia

Los clientes tienen múltiples opciones en el mercado, como Disney+, Amazon Prime, y HBO Max. Esto les da poder para exigir contenido de alta calidad a precios competitivos (Statista, 2023).

Falta de Costos de Cambio

Los consumidores pueden cancelar su suscripción con facilidad y optar por otra plataforma, lo que incrementa la presión sobre Netflix para mantener la lealtad de sus usuarios a través de contenido exclusivo y mejoras tecnológicas.

Amenaza de Nuevos Entrantes

Barreras de Entrada Tecnológicas

La inversión inicial para desarrollar una plataforma con la infraestructura de Netflix es alta, lo que limita la entrada de nuevos actores (Accenture, 2022).

Ventaja del Contenido Original

Netflix ha establecido una ventaja competitiva gracias a su biblioteca de contenido exclusivo y su marca global. Sin embargo, la entrada de actores con respaldo financiero, como Apple TV+, puede seguir aumentando la competencia.

Amenaza de Productos Sustitutos

Alternativas Gratuitas

Los usuarios tienen acceso a plataformas gratuitas como YouTube o contenido pirateado, lo que representa una amenaza directa para los ingresos de Netflix.

Otras Formas de Entretenimiento

Servicios como videojuegos, redes sociales, y aplicaciones de música compiten por el tiempo de ocio de los consumidores (Deloitte, 2023).

Rivalidad entre Competidores Existentes

Competencia Intensa en el Sector

El mercado de streaming está dominado por competidores establecidos con catálogos fuertes y capacidades financieras significativas, como Disney+ con sus franquicias, y Amazon Prime con integración de servicios adicionales (Variety, 2023).

Guerra de Precios

Los competidores tienden a reducir precios o lanzar promociones para atraer usuarios, lo que obliga a Netflix a mantenerse competitivo sin comprometer su rentabilidad.

Figura 3

Precio en Plataformas de Streaming



Fuente. Tomado de la página de Mena Roa (2020).

El análisis revela que Netflix opera en un entorno altamente competitivo, con presiones significativas en casi todas las fuerzas del modelo de Porter. La empresa debe mantener su enfoque en la innovación tecnológica, la personalización de contenido y la producción original para enfrentar estas dinámicas. Además, diversificar fuentes de ingresos y buscar alianzas estratégicas son claves para reducir su exposición a las fuerzas más amenazantes.

Matriz DOFA

Tabla 2

Matriz DOFA

| Debilidades | Oportunidades |
|---|---|
| Grandes Presupuestos Para Contenido | Expansión a Mercados en Crecimiento |
| La producción de series y películas propias cuestan mucho, lo que incrementa sus gastos y puede afectar sus finanzas. | Países en desarrollo y emergentes representan una gran oportunidad de sumar nuevos suscriptores, especialmente si Netflix produce contenido local que se ajuste a sus intereses. |
| Competencia Intensa en Precios y Contenido | Crecimiento de Ingresos Con Nuevas Estrategias |
| Otras plataformas como Disney+, Amazon y Prime ofrecen tarifas competitivas y contenido popular, lo que limita la capacidad de Netflix para subir precios sin perder suscriptores | Además de las suscripciones, Netflix puede explorar ingresos por licencias, productos derivados o colaboraciones estratégicas con otras empresas. |
| Falta de Ingresos Diversificados | Aumento en el Consumo de Contenido Digital |
| Depender casi exclusivamente de las suscripciones hace que Netflix esté más expuesto a los cambios en el mercado, especialmente si los usuarios deciden cancelar sus planes. | Con más personas buscando entretenimiento digital, Netflix tiene un mercado potencial que sigue creciendo rápidamente. |
| Rotación de Usuarios | Adaptación a preferencias locales |
| Si bien muchos se suscriben a Netflix por su contenido original, algunos usuarios se dan de baja después de ver lo que les interesa, lo que crea un desafío para retenerlos. | La producción de contenido específico para ciertas regiones (por ejemplo, en idiomas locales) permite atraer a audiencias de diferentes culturas, lo que puede aumentar su popularidad en diversas áreas del mundo. |
| Creciente Competencia en el Streaming | |
| Fortalezas | Amenazas |

Reconocimiento de Marca Global

Netflix es una de las plataformas más conocidas y usadas en el mundo, lo que le da una gran ventaja sobre sus competidores.

Variedad de Contenido Original y Exclusivo

Con series y películas propias, ha logrado atraer a millones de suscriptores que buscan contenido único que no se encuentra en otras plataformas.

Tecnología Avanzada de Recomendación

Su sistema de recomendaciones, impulsado por inteligencia artificial, personaliza la experiencia de cada usuario, lo que aumenta el tiempo de uso y la satisfacción.

Flexibilidad en la Creación de Contenido

Netflix puede experimentar con diferentes tipos de producciones y géneros, desde comedias y documentales hasta producciones interactivas, adaptándose a los gustos del mercado.

Cada vez hay más plataformas ofreciendo contenido exclusivo y a precios accesibles, lo que fragmenta la audiencia y reduce la lealtad a una sola plataforma.

Restricciones y Regulaciones Locales

Algunos países limitan la cantidad de contenido extranjero que se puede transmitir, lo cual podría afectar la oferta de Netflix en esos lugares.

Mercados Maduros

En ciertos países donde ya tiene muchos usuarios, el crecimiento de nuevos suscriptores es más lento, lo que limita sus oportunidades de expansión.

Piratería

La copia ilegal y distribución de contenido afecta los ingresos de Netflix, especialmente en regiones donde el acceso a contenido legal es costoso o limitado.

La Matriz de Estrategias de la Empresa Internacional Netflix

Como líder global en el mercado de streaming, Netflix desarrolla estrategias que responden a los retos de su entorno competitivo y fortalecen su posición en la industria del entretenimiento digital, en ese orden de ideas en la siguiente matriz se detallan acciones y enfoques clave con este objetivo.

Tabla 3

Matriz de Estrategias

| Matriz de estrategias | |
|-------------------------------|--|
| Estrategias de crecimiento | <p>Expansión a mercados emergentes: Netflix continúa invirtiendo en regiones como Asia, África y América Latina, donde la penetración del internet y el consumo de contenido digital están en crecimiento. La creación de contenido local en idiomas nativos y la oferta de planes económicos adaptados a estas regiones son fundamentales para captar nuevos usuarios (Statista, 2023).</p> |
| | <p>Incremento de contenido original: La empresa sigue priorizando la producción de películas, series y documentales exclusivos, enfocándose en géneros y temáticas diversificadas que atraigan tanto a públicos globales como a nichos específicos (Deloitte, 2023).</p> |
| Estrategias de diferenciación | <p>Innovación tecnológica: Netflix se mantiene como pionero en el uso de algoritmos avanzados de inteligencia artificial que personalizan las recomendaciones de contenido, mejorando la experiencia del usuario y aumentando su lealtad (Accenture, 2022).</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>Producción de contenido interactivo: La plataforma ha explorado formatos innovadores, como experiencias interactivas donde los usuarios eligen el rumbo de la historia, una característica que lo diferencia de sus competidores.</p> |
| | <p>Localización del contenido: Netflix se adapta a los mercados locales mediante producciones específicas para cada región, integrando tradiciones culturales, actores locales y temáticas relevantes para audiencias particulares.</p> |
| Estrategias de adaptación y retención | <p>Planes de suscripción flexibles: La implementación de planes más accesibles con anuncios en mercados desarrollados es una estrategia reciente que busca mantener a los suscriptores sensibles al precio, sin comprometer la calidad del servicio (McKinsey, 2023).</p> |
| Estrategias de diversificación de ingresos | <p>Monetización de productos derivados: Netflix explora ingresos adicionales mediante la venta de productos relacionados con sus franquicias más exitosas, como ropa, juguetes o libros, fortaleciendo la conexión emocional con sus usuarios (PwC, 2023).</p> |
| Estrategias de competencia y defensa | <p>Colaboraciones estratégicas: La empresa ha comenzado a establecer asociaciones con desarrolladores de videojuegos y otras plataformas para integrar contenido multimedia en su portafolio y atraer nuevas audiencias.</p> <p>Mejora en la calidad del servicio: Netflix invierte constantemente en tecnología para optimizar la calidad de transmisión, reduciendo tiempos de carga y asegurando una experiencia fluida en diferentes dispositivos.</p> |

Diversificación del contenido: Ante la competencia de grandes jugadores como Disney+ y HBO Max, Netflix diversifica su oferta incluyendo contenido infantil, deportes documentados, y hasta reality shows, capturando audiencias diversas.

Fuente. Elaboración propia.

Análisis Tamaño de la Empresa Netflix

Analizar el tamaño de Netflix y la composición de sus activos es crucial por varias razones, especialmente para entender su estabilidad financiera, capacidad de crecimiento y competitividad en la industria del streaming. Netflix ha transformado la forma en que el contenido digital es distribuido y consumido, y su modelo de negocio intensivo en tecnología y contenido implica una estructura de activos única.

Figura 4

Composición de sus Activos

| NIT 901469608 | | | |
|--|------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Cuentas | 2023-12-31 | 2022-12-31 | 2021-12-31 |
| Activos | | | |
| Activos corrientes | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | \$ 14.233.803.000.000 | \$ 3.315.638.000.000 | \$ 3.817.643.000.000 |
| Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes | \$ 12.759.486.000.000 | \$ 18.367.687.000.000 | \$ 1.616.500.000.000 |
| Activos por impuestos corrientes, corriente | \$ 3.796.533.000.000 | - | - |
| Total activos corrientes distintos de los activos no corrientes o grupo de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios | \$ 30.789.822.000.000 | \$ 21.683.325.000.000 | \$ 5.434.143.000.000 |
| Activos corrientes totales | \$ 30.789.822.000.000 | \$ 21.683.325.000.000 | \$ 5.434.143.000.000 |
| Activos no corrientes | | | |
| Propiedades, planta y equipo | \$ 558.028.000.000 | \$ 17.939.000.000 | \$ 28.079.000.000 |
| Activos por impuestos diferidos | \$ 1.199.886.000.000 | \$ 1.636.488.000.000 | \$ 19.900.000.000 |
| Total de activos no corrientes | \$ 1.757.914.000.000 | \$ 1.654.427.000.000 | \$ 47.979.000.000 |
| Total Activos | \$ 32.547.736.000.000 | \$ 23.337.752.000.000 | \$ 5.482.122.000.000 |

Fuente. Tomado de la página de SuperSociedades (2023).

Figura 5

Composición del Patrimonio

| | | | |
|-------------------------|------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Patrimonio | | | |
| Capital emitido | \$ 400.000.000.000 | \$ 100.000.000.000 | \$ 100.000.000.000 |
| Prima de emisión | \$ 13.600.000.000.000 | \$ 3.900.000.000.000 | \$ 3.900.000.000.000 |
| Otras reservas | \$ 528.590.000.000 | \$ 274.911.000.000 | \$ 14.516.000.000 |
| Ganancias acumuladas | \$ 4.125.108.000.000 | \$ 3.395.372.000.000 | \$ 41.096.000.000 |
| Patrimonio Total | \$ 18.653.698.000.000 | \$ 7.670.283.000.000 | \$ 4.055.612.000.000 |

Fuente. Tomado de la página de SuperSociedades (2023)

Figura 6

Composición de la Deuda

| | | | |
|---|------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Pasivos corrientes | | | |
| Provisiones corrientes | | | |
| Otras provisiones corrientes | \$ 1.000.000.000.000 | - | - |
| Total provisiones corrientes | \$ 1.000.000.000.000 | - | - |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes | \$ 11.418.243.000.000 | \$ 12.224.777.000.000 | \$ 1.083.662.000.000 |
| Pasivos por impuestos corrientes, corriente | \$ 1.475.795.000.000 | \$ 3.442.692.000.000 | \$ 342.848.000.000 |
| Total pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta | \$ 13.894.038.000.000 | \$ 15.667.469.000.000 | \$ 1.426.510.000.000 |
| Pasivos corrientes totales | \$ 13.894.038.000.000 | \$ 15.667.469.000.000 | \$ 1.426.510.000.000 |
| Pasivos no corrientes | | | |
| Total pasivos | \$ 13.894.038.000.000 | \$ 15.667.469.000.000 | \$ 1.426.510.000.000 |

Fuente. Tomado de la página de SuperSociedades (2023).

Relación de la Deuda a Patrimonio

La relación deuda a patrimonio (o apalancamiento financiero) es una métrica clave para evaluar la estructura financiera de Netflix, ya que muestra la proporción de deuda que la empresa utiliza en comparación con su patrimonio neto. Esta relación es especialmente relevante en Netflix porque la empresa ha utilizado un modelo de financiamiento basado en una gran cantidad de deuda para soportar su crecimiento y producción de contenido original.

Ratio de Endeudamiento 2021

Tabla 4

Ratio de Endeudamiento 2021

| Cuentas | 2021 |
|----------------------------|---------------------|
| Pasivos corrientes totales | \$1.426.510.000.000 |
| Patrimonio total | \$4.055.612.000.000 |
| | \$2.629.102.000.000 |
| Ratio de endeudamiento % | 35,2% |

Fuente. Elaboración propia

En 2021, la empresa tiene una ratio de endeudamiento del 35.2%, lo cual indica un nivel bajo de apalancamiento. La diferencia positiva entre patrimonio y pasivo de \$2.629.102.000.000 significa que la empresa cuenta con un sólido respaldo patrimonial frente a sus deudas. Esto denota estabilidad financiera y un bajo riesgo para los acreedores, ya que el patrimonio supera ampliamente a las obligaciones.

Ratio de Endeudamiento 2022

Figura 1

Ratio de Endeudamiento 2022

| Cuentas | 2022 |
|----------------------------|----------------------|
| Pasivos corrientes totales | \$15.667.469.000.000 |
| Patrimonio total | \$7.670.283.000.000 |
| | -\$7.997.186.000.000 |
| Ratio de endeudamiento % | 204,3% |

Fuente. Elaboración propia

En 2022, la ratio de endeudamiento subió significativamente a 204.3%, reflejando una situación de alto apalancamiento. La diferencia negativa de -\$7.997.186.000.000 entre pasivo y patrimonio indica que el pasivo supera ampliamente al patrimonio, lo cual podría significar una sobreexposición a la deuda. Esta situación aumenta el riesgo financiero, ya que la empresa depende en gran medida de financiamiento externo, lo cual podría generar presión sobre el flujo de caja debido a los compromisos de pago de intereses y amortización de deuda.

Ratio de Endeudamiento 2023

Tabla 5

Ratio de Endeudamiento 2023

| Cuentas | 2023 |
|----------------------------|----------------------|
| Pasivos corrientes totales | \$13.894.038.000.000 |
| Patrimonio total | \$18.653.698.000.000 |
| | \$4.759.660.000.000 |
| Ratio de endeudamiento % | 74,5% |

Fuente. Elaboración propia

En 2023, la ratio de endeudamiento disminuyó a un 74.5%, lo cual representa una mejora significativa frente al año anterior. La diferencia positiva de \$4.759.660.000.000 entre patrimonio y pasivo indica que el patrimonio nuevamente supera al pasivo, lo cual refleja una mayor estabilidad financiera. La reducción del apalancamiento sugiere que la empresa tomó medidas para fortalecer su posición patrimonial o reducir su deuda, logrando una estructura de capital más equilibrada y disminuyendo el riesgo financiero.

La evolución de la relación deuda-patrimonio muestra un cambio desde una situación financiera conservadora en 2021, hacia un alto endeudamiento en 2022, y luego una mejora en 2023 con una mayor solidez patrimonial. Estos cambios podrían responder a decisiones estratégicas, como la búsqueda de financiamiento para expansiones o proyectos específicos en 2022, seguido de ajustes en 2023 para reducir el apalancamiento y mejorar la estabilidad financiera a largo plazo.

Evolución de Gastos Financieros 2022-2021

Tabla 6

Evolución de Gastos Financieros 2022-2021

| Cuentas | 2022 | 2021 |
|--|---------------------|-------------------|
| Ganancias perdida por actividades de operación | \$5.718.722.000.000 | 150.769.000.000 |
| Ingresos financieros | \$25.169.000.000 | \$5.807.000.000 |
| Costos financieros | -\$375.116.000.000 | -\$60.421.000.000 |
| Ganancias perdida antes de impuesto | \$5.368.775.000.000 | \$96.155.000.000 |
| Evolución de gastos financieros | 521% | |

Fuente. Elaboración propia

Analizar la evolución de los gastos financieros de Netflix es esencial para entender su salud financiera y sus decisiones estratégicas, la evolución de estos gastos permite identificar tendencias y evaluar cómo la compañía está gestionando sus recursos y sus niveles de endeudamiento. Si los gastos financieros aumentan a un ritmo mayor que los ingresos, podría indicar problemas en la capacidad de Netflix para financiar sus operaciones sin poner en riesgo su rentabilidad.

Evolución de Gastos Financieros 2023-2022

Tabla 7

Evolución de Gastos Financieros 2023-2022

| Cuentas | 2023 | 2022 |
|--|---------------------|---------------------|
| Ganancias perdida por actividades de operación | \$2.307.434.000.000 | \$5.718.722.000.000 |
| Ingresos financieros | \$219.162.000.000 | \$25.169.000.000 |
| Costos financieros | -\$754.016.000.000 | -\$375.116.000.000 |
| Ganancias perdida antes de impuesto | \$1.772.580.000.000 | \$5.368.775.000.000 |
| Evolución de gastos financieros | 101,0% | 520,8% |

Fuente. Elaboración propia

En 2021, Netflix reportó un gasto financiero de \$60.421.000.000. Para 2022, este gasto aumentó de manera abrupta a \$375.116.000.000, lo que representa una diferencia de \$314.695.000.000 y un incremento del 520.8%. Este aumento tan drástico puede atribuirse a factores como la emisión de deuda adicional para financiar nuevas producciones o a un cambio en las condiciones de sus créditos, como un aumento en las tasas de interés. Este nivel de crecimiento en los gastos financieros indica una estrategia intensiva de inversión que, si bien puede fomentar la expansión, también implica riesgos elevados.

Para 2023, los gastos financieros se incrementaron aún más, alcanzando \$754.016.000.000, lo cual representa una diferencia adicional de \$378.900.000.000 y un incremento del 101.0% respecto al año anterior. Este aumento sostenido sugiere que Netflix ha continuado dependiendo del financiamiento externo para mantener su crecimiento y competir en un mercado cada vez más saturado.

Sin embargo, este ritmo de aumento en los gastos financieros plantea preocupaciones sobre la sostenibilidad de esta estrategia, ya que, si bien la compañía ha logrado expandir su producción y mejorar su oferta de contenido, la carga de deuda y el aumento de los costos financieros podrían afectar su rentabilidad futura.

Crecimiento de las Ventas, 2022-2021

Tabla 8

Crecimiento de las Ventas, 2022-2021

| Cuentas | 2022 | 2021 |
|------------------------------------|----------------------|---------------------|
| Ingresos de actividades ordinarias | \$43.728.476.000.000 | \$2.652.531.000.000 |
| Crecimiento de las ventas | 1548,6% | |

Fuente. Elaboración propia

Analizar las ventas es fundamental para comprender el rendimiento del servicio y la efectividad de sus estrategias comerciales. El análisis de ventas proporciona datos objetivos que ayudan a los líderes de Netflix a tomar decisiones basadas en hechos, no en suposiciones. Al monitorear las ventas de streaming con regularidad, se pueden identificar patrones y tendencias en el comportamiento de los consumidores. Esto permite a la empresa adelantarse a cambios en el mercado y ajustar sus estrategias en consecuencia.

En 2021, Netflix reportó ingresos por valor de \$2.652.531.000.000. Al año siguiente, en 2022, sus ventas se dispararon a \$43.728.476.000.000, lo que representa un incremento de \$41.075.945.000.000, lo que equivale a un impresionante 1548.6%. Este aumento tan significativo podría estar relacionado con varios factores, como la expansión en nuevos mercados, el aumento en la suscripción a sus servicios o la mejora en la producción de contenido exclusivo que atrajo a más usuarios.

Crecimiento de las Ventas, 2023-2022

Tabla 9

Crecimiento de las Ventas, 2023-2022

| Cuentas | 2023 | 2022 |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|
| Ingresos de actividades ordinarias | \$46.066.934.000.000 | \$43.728.476.000.000 |
| Crecimiento de las ventas | 5,3% | 1548,6% |

Fuente. Elaboración propia

Sin embargo, para 2023, aunque los ingresos continuaron en aumento, el crecimiento fue mucho más moderado. Los ingresos para este año alcanzaron \$46.066.934.000.000, lo que representa un aumento de \$2.338.458.000.000 con respecto al año anterior, lo que equivale a un incremento del 5.3%. Este crecimiento es mucho más modesto en comparación con el extraordinario aumento de 2022, lo que podría indicar que el mercado de Netflix se está estabilizando, alcanzando un punto donde la tasa de expansión disminuye, probablemente debido a una saturación en los mercados clave o una mayor competencia en el sector de streaming.

La evolución de las ventas de Netflix entre 2021 y 2023 muestra una tendencia claramente positiva, aunque con una disminución significativa en el porcentaje de crecimiento conforme avanza el tiempo.

Figura 7

Plantilla de Ganancias y Perdidas

| NETFLIX COLOMBIA NIT 901469608 | AÑO DE INICIO | | |
|--|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| | AÑO DE FINALIZACIÓN | | |
| | 2021 | 2022 | 2023 |
| INGRESOS | 2021 | 2022 | 2023 |
| Ventas brutas | \$ 2.652.531.000.000,00 | \$ 43.728.476.000.000,00 | \$ 46.066.934.000.000,00 |
| Otros ingresos | \$ - | \$ - | \$ 325.345.000.000,00 |
| VENTAS NETAS | \$ 2.652.531.000.000,00 | \$ 43.728.476.000.000,00 | \$ 46.392.279.000.000,00 |
| COSTO DE VENTAS | 2021 | 2022 | 2023 |
| Inventario inicial | \$ - | \$ - | \$ - |
| Más bienes comprados o fabricados | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL INGRESOS FINANCIEROS | | | |
| Costos financieros | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL FINANCIEROS | | | |
| GANANCIA BRUTA (PÉRDIDA) | \$ 2.652.531.000.000,00 | \$ 43.728.476.000.000,00 | \$ 46.392.279.000.000,00 |
| GASTOS OPERATIVOS | 2021 | 2022 | 2023 |
| VENTA | | | |
| Gastos administrativos | \$ 2.438.762.000.000,00 | \$ 8.696.423.000.000,00 | \$ 8.272.274.000.000,00 |
| Otros gastos | \$ 63.000.000.000,00 | \$ 29.313.331.000.000,00 | \$ 35.812.571.000.000,00 |
| TOTAL DE GASTOS DE VENTA | \$ 2.501.762.000.000,00 | \$ 38.009.754.000.000,00 | \$ 44.084.845.000.000,00 |
| GENERAL Y ADMINISTRACIÓN | 2021 | 2022 | 2023 |
| Salarios y remuneraciones | \$ - | \$ - | \$ - |
| Seguros | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL DE GASTOS GENERALES Y DE ADMINISTRACIÓN | | | |
| GASTOS OPERATIVOS TOTALES | \$ 2.501.762.000.000,00 | \$ 38.009.754.000.000,00 | \$ 44.084.845.000.000,00 |
| INGRESOS NETOS ANTES DE IMPUESTOS | \$ 150.769.000.000,00 | \$ 5.718.722.000.000,00 | \$ 2.307.434.000.000,00 |
| Impuestos | \$ 55.059.000.000,00 | \$ 2.014.499.000.000,00 | \$ 1.042.844.000.000,00 |
| INGRESOS NETOS DESPUÉS DE IMPUESTOS | \$ 95.710.000.000,00 | \$ 3.704.223.000.000,00 | \$ 1.264.590.000.000,00 |
| Otros ingresos | \$ 5.807.000.000,00 | \$ 25.169.000.000,00 | \$ 219.162.000.000,00 |
| Costos financieros | \$ 60.421.000.000,00 | \$ 375.116.000.000,00 | \$ 754.016.000.000,00 |
| INGRESOS NETOS (PÉRDIDAS) | \$ 41.096.000.000,00 | \$ 3.354.276.000.000,00 | \$ 729.736.000.000,00 |

Fuente. Tomado de la página de SuperSociedades 2023

Análisis de la Posición de Liquidez de Netflix

Tabla 10

Situación Liquidez Netflix

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Activo corriente total | 30.789.822 | 21.683.325 | 5.434.143 | |
| Pasivo corriente total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 | |
| Fondo de Maniobra | 16.895.784 | 6.015.856 | 4.007.633 | -64% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 11

Rentabilidad Netflix

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|-----------------------------|--------|--------|--------|-----------|
| Margen neto de utilidad | 1,6% | 7,7% | 1,5% | |
| Rotación de activos totales | 141,5% | 187,4% | 48,4% | |
| Apalancamiento financiero | 174,5% | 304,3% | 135,2% | |
| Sistema Dupont | 3,91% | 43,7% | 1,01% | 1017,9% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 12

Costo de Capital

| | Costo | | | | Costo | | | | Costo | | | |
|------------------|------------|---------------|------------|----------|------------|---------------|------------|----------|-----------|---------------|------------|----------|
| | 2023 | Participación | Financiero | Impuesto | 2022 | Participación | Financiero | Impuesto | 2021 | Participación | Financiero | Impuesto |
| Pasivo total | 13.894.038 | 43% | 12% | 33% | 15.667.469 | 67% | 12% | 33% | 1.426.510 | 26% | 12% | 33% |
| Patrimonio Total | 18.653.698 | 57% | 14% | | 7.670.283 | 33% | 14% | | 4.055.612 | 74% | 14% | |
| Wacc | 8,32% | | | | 10,42% | | | | 9,32% | | | |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 13*Valor Económico Agregado*

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|----------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Útil. opa después de impuesto. | 2.232.442 | 5.483.111 | 147.000 | |
| Activos netos de operación /UODI | 17.453.812 | 6.033.795 | 4.035.712 | |
| Costo de capital | 8,32% | 10,42% | 9,32% | |
| Costo por el uso de los activos | 1.452.855 | 628.963 | 376.322 | |
| EVA | 779.587 | 4.854.148 | -229.322 | 523% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 14*Rentabilidad de Ventas*

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|--------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Ingresos- ventas totales | 46.066.934 | 43.728.476 | 2.652.531 | |
| Utilidad neta | 729.736 | 3.354.276 | 41.096 | |
| ROI | 1,58% | 7,67% | 1,55% | 384% |

Fuente. Elaboración propia

Análisis de Ratios en la Empresa Netflix en los Años 2023, 2022 y 2021

La ratio de liquidez corriente es aquel capital efectivo con el que cuenta la empresa para trabajar en el periodo determinado. Para el año 2023 el valor es de \$16.985.784 es un saldo positivo y esto significa que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus deudas y obligaciones a corto plazo. Este fondo de maniobra en la compañía tuvo un incremento significativamente del 64% con respecto al año 2022 de (\$6.15.586). Reflejando una posición financiera saludable y una buena capacidad para manejar sus obligaciones a corto plazo sin enfrentar problemas de liquidez.

El margen neto de rentabilidad ha disminuido ligeramente del 43,73 % 2022 al 3,91% en 2023. Lo que indica que Netflix después de cubrir todos sus costos y gastos, está generando menos beneficios netos en relación con sus ingresos.

La rotación de los activos totales, para el año 2022 tuvo un incremento del 74,2% con respecto al año anterior, mientras que para el año 2023 tuvo una disminución del 32% pasando de un 187,4% al 141,5%, se puede decir que para este indicador ha estado relativamente estable por su porcentaje, por lo que se recomienda una mayor eficiencia en la utilización de los activos para generar un aumento en las ventas.

El apalancamiento Financiero para el año 2023 es del 174,5% redujo un 74,4% con respecto al año 2022, es importante esta reducción ya que indica un menor nivel de dependencia en las deudas, es decir aquellos recursos financieros, y está utilizando más recursos propios para financiar aquellas inversiones.

Para el costo de capital WACC ha disminuido de 10,42% en 2022 a 8,32% en 2023. En este caso la empresa Netflix ha reducido la maniobra de las deudas con el capital propio para financiar aquellos costos de sus inversiones y proyectos Esto significa que una disminución en el

WACC con respecto al año anterior generalmente es un indicador positivo que sugiere que la organización está gestionando sus recursos de manera más eficiente, reduciendo riesgos y estableciendo un medio más beneficioso para el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo.

El EVA para el año 2021 tiene un valor negativo de \$-229.322 lo que para ese año su comienzo fue negativo pues sus rendimientos fueron menores a lo que costaba generarlos. Para el año 2022 tuvo un incremento del 105% en \$4.854.148 en este año pudo mejorar sus rendimientos en relación con lo que cuesta sus inversiones. En el año 2023 redujo un 523% de \$779.587, aunque el valor no es negativo, la empresa sigue generando valor económico, ha habido una disminución en el excedente de valor creado sobre el costo de capital.

El ROI, presenta una disminución del 384% en un 7,67% para el año 2022 y un 1,58% para el año 2023, para este indicador el % en ambos años son mayores que cero, esto significa que la empresa genera ganancias y son mayores que los gastos que asumió, aunque para el año 2022 tuvo buenas ganancias, para el año 2023 tuvo ese decremento.

Netflix evidencia una mejora en su posición de liquidez y un aumento en su fondo de maniobra en 2023. Sin embargo, la rentabilidad- Sistema Dupont, el EVA y la rentabilidad de ventas, han disminuido, Se sugiere adoptar estrategias que optimicen e incrementen la tasa para recuperar la rentabilidad y la creación de valor.

Indicadores Financieros Clave

Revista Venezolana de Gerencia v.14 n.48 Maracaibo dic. 2009 señala que “Actualmente, en la mayoría de las empresas los indicadores financieros se utilizan como herramienta indispensable para determinar su condición financiera; ya que a través de su cálculo e interpretación se logra ajustar el desempeño operativo de la organización permitiendo identificar aquellas áreas de mayor rendimiento y aquellas que requieren ser mejoradas.”

Entre los diferentes indicadores financieros se tomarán como inductores de valor de la empresa Netflix los siguientes Indicadores:

Tabla 15

Liquidez Corriente

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Activo corriente total | 30.789.822 | 21.683.325 | 5.434.143 | |
| Pasivo corriente total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 | |
| Liquidez Corriente | 2,22 | 1,38 | 3,81 | -38% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 16

Indicador Solidez -Solvencia

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|--------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Activo total | 32.547.736 | 23.337.752 | 5.482.122 | |
| Pasivo total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 | |
| Solvencia | 2,34 | 1,49 | 3,84 | -0,36 |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 17*Razón de Endeudamiento*

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Pasivo corriente total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 | |
| Activo total | 32.547.736 | 23.337.752 | 5.482.122 | |
| Razón de endeudamiento | 42,69% | 67,13% | 26,02% | 57,3% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 18*Apalancamiento Total*

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Pasivo corriente total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 | |
| Patrimonio Neto | 18.653.698 | 7.670.283 | 4.055.612 | |
| Apalancamiento Total | 74,48% | 204,26% | 35,17% | 174% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 19*ROA- Rentabilidad*

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|---------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Utilidad Neta | 729.736 | 3.354.276 | 41.096 | |
| Activo total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 | |
| ROA | 5,25% | 21,41% | 2,88% | 308% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 20*PAO- Productividad del Activo Operativo*

| | | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|----|---------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| IO | Ingresos efectivo o equivalente | 14.233.803 | 3.315.638 | .817.643 | |
| AO | Activo total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 | |
| | PAO | 1,02 | 0,21 | 2,68 | -79% |

Fuente. Elaboración propia

Análisis Indicadores Financieros

Para año 2021, el ratio de liquidez era del 3,81 y disminuyó al año 2022 en un 33% en 1,38, esta reducción demuestra que la compañía tuvo una capacidad más limitada para cubrir sus pagos a corto plazo utilizando sus activos líquidos, no obstante, para el año 2023 el ratio de liquidez aumentó un 38% Por cada peso que adeuda cuenta con un \$2,2 para cubrirlo en este año, lo que representa para la empresa mejoras en su capacidad suficiente de activos líquidos, permitiendo avalar los compromisos en el corto plazo, con el respaldo de sus activos corrientes.

En el año 2021, la ratio de solvencia fue del 3,8 este valor estaba por encima del 1,5 lo que indica que en su momento la empresa tenía el riesgo de tener demasiado activo corriente, por lo que estos activos perderían valor con el tiempo. Para el año 2022 si bajo la ratio de solvencia al 1,5 que es un valor ideal en este indicador y que la empresa no debe de preocuparse, en cuanto para el año 2023 la ratio de solvencia aumentó un 36% con respecto al año anterior en 2,3 en el activo, este incremento muestra que la organización ha mejorado su posición financiera y tiene un mayor margen de seguridad para cumplir con sus obligaciones, a largo y corto plazo.

El análisis del *indicador de apalancamiento total* revela un comportamiento significativo en los años 2021, 2022 y 2023. En 2021, este indicador se situó en un 35,71%, mostrando un nivel moderado de apalancamiento. Sin embargo, en 2022, el apalancamiento aumentó a un 204,26%, lo que indica un cambio sustancial en la estructura financiera de la empresa, posiblemente debido a un aumento en la utilización de deuda para financiar sus operaciones o inversiones.

Para 2023, el apalancamiento total disminuyó en un 74,48%, lo que equivale a una reducción de 1,7 puntos porcentuales. A pesar de esta caída, el indicador se mantuvo por encima de 1, lo que implica que la empresa continúa generando beneficios netos superiores al costo de

los intereses asociados a su deuda. Este comportamiento, aunque muestra una reducción en el apalancamiento respecto al año anterior, sugiere una gestión más eficiente de los recursos financieros y un enfoque hacia la generación de valor. En general la empresa refleja que está logrando aprovechar la deuda para impulsar su rentabilidad, evitando que los costos financieros comprometan su capacidad de generar beneficios netos.

En 2021, la ratio de endeudamiento de Netflix alcanzó el 26,02%, reflejando un nivel de deuda elevado en relación con sus activos totales. Este indicador sugiere una preocupación significativa, ya que una proporción alta de deuda en la estructura financiera incrementa la carga financiera y pone en riesgo la sostenibilidad operativa de la compañía. En el caso de Netflix, este nivel de apalancamiento evidenciaba una dependencia considerable del financiamiento externo para sustentar sus actividades.

En 2022, la ratio de endeudamiento escaló dramáticamente hasta el 67,13%, lo que implica que la deuda de la empresa superó ampliamente el valor de sus activos propios. Este cambio reflejó un incremento en el riesgo financiero, ya que una mayor proporción de deuda puede limitar la flexibilidad financiera, aumentar los costos de intereses y exponer a la compañía a una mayor vulnerabilidad ante fluctuaciones en el mercado o en las condiciones económicas.

Sin embargo, para 2023, la ratio de endeudamiento mostró una mejora significativa al disminuir hasta el 42,69%. Esta reducción indica un esfuerzo por parte de la organización para optimizar su estructura de capital, posiblemente mediante la reducción de deuda o el incremento de activos propios. La disminución del apalancamiento financiero sugiere un intento de fortalecer la viabilidad a largo plazo de la empresa, mejorando su capacidad de autofinanciamiento y reduciendo la dependencia de fuentes externas de financiamiento.

El análisis de la ratio de rentabilidad evidencia una evolución significativa en el desempeño financiero de la empresa durante el periodo 2021-2023. En 2021, la ratio se situó en un modesto 1,01%, lo que refleja un bajo rendimiento sobre sus inversiones o activos. Este dato sugiere una capacidad limitada para convertir los recursos en ganancias durante ese año.

En 2022, la ratio de rentabilidad experimentó un incremento notable, alcanzando un 43,73%. Este aumento indica una mejora sustancial en la eficiencia operativa y en la capacidad de la empresa para generar retornos sobre sus inversiones. La variación podría contribuir a estrategias exitosas de optimización de recursos, aumento de ingresos o control de costos.

Sin embargo, en 2023, la ratio cayó significativamente al 3,91%, lo que evidencia una disminución en el rendimiento respecto al año anterior. Aunque sigue siendo positivo, este retroceso podría deberse a factores como un aumento en los costos operativos, menor rotación de activos, o desafíos en la generación de ingresos.

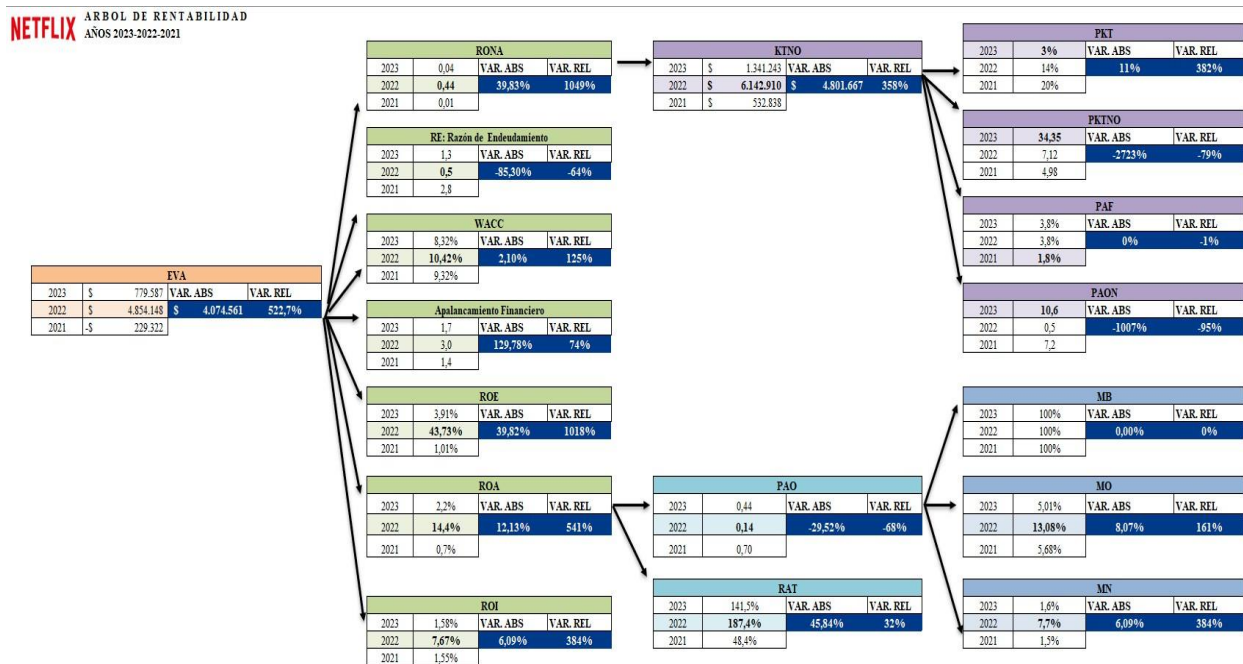
Estos resultados reflejan que, si bien la empresa logró mantener un desempeño rentable en los tres años, la volatilidad en la ratio de rentabilidad resalta la necesidad de una gestión más consistente de los recursos. Se recomienda implementar estrategias como la reducción de costos operativos, la optimización del uso de activos para aumentar su rotación, y una política de precios más eficiente para maximizar los ingresos. Estas acciones permitirán a la empresa mejorar la estabilidad y sostenibilidad de su rentabilidad a largo plazo.

Para la ratio de productividad del Activo Operativo- PAO, para el año 2021 estuvo en un 0,70% para el año 2022 bajó al 0,14% y para el año 2023 aumentó un 68% en un 0,44%, estos resultados señalan que la empresa tuvo una productividad del Activo operativo positivo, en los tres años, teniendo las variaciones en su desempeño, gestionaron de manera eficiente los activos para generar ingresos.

Árbol de Rentabilidad

Figura 8

Árbol de Rentabilidad



Fuente. Elaboración propia

Cálculo ROCE

Cálculo RNOA

Rendimiento de los activos operativos netos= Ganancias después de impuestos / activos operativos netos (NOA)

NOA= Activos Operativos – Pasivos Operativos

Tabla 21

RNOA

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|--------------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Utilidad Neta | 729.736 | 3.354.276 | 41.096 | |
| Activo Fijo (PPYE) | 558.028 | 17.939 | 28.079 | |
| Patrimonio Neto | 18.653.698 | 7.670.283 | 4.055.612 | |
| RONA | 4% | 44% | 1% | 1018% |

Fuente. Elaboración propia

Cálculo FLEV

Apalancamiento financiero = Deuda financiera neta / (Deuda financiera neta + Patrimonio)

Tabla 22

FLEV

| | 2023 | 2022 | 2021 |
|-----------------------|------------|-----------|-----------|
| Deuda Financiera Neta | - | - | - |
| Patrimonio | 18.653.698 | 7.670.283 | 4.055.612 |
| FLEV | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

Fuente. Elaboración propia

Cálculo NNEP

$$\text{Índice de Endeudamiento} = \text{Pasivo total} / (\text{Activo total} - \text{Pasivo total})$$

Tabla 23*NNEP*

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|--------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Activo total | 32.547.736 | 23.337.752 | 5.482.122 | |
| Pasivo total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 | |
| NNEP | 74% | 204% | 35% | 174% |

Fuente. Elaboración propia**Cálculo ROCE****Tabla 24***Cálculo ROCE*

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|-----------|--------|---------|--------|-----------|
| RNOA | 3,9% | 43,7% | 1,0% | |
| FLEV | 100,0% | 100,0% | 100,0% | |
| NNEP | 74,5% | 204,3% | 35,2% | |
| RNOA+FLEV | 103,9% | 143,7% | 101,0% | |
| RNOA-NNEP | -70,6% | -160,5% | -34,2% | |
| ROCE | -73% | -231% | -35% | 215% |

Fuente. Elaboración propia

Cálculo ROCE (a Partir del EBIT y Capital Neto)

Tabla 25

Cálculo -EBIT y Capital Neto

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|--------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| Ingresos- ventas totales | 46.392.279 | 43.728.476 | 2.652.531 | |
| Costos | - | - | - | |
| Gastos | 44.084.845 | 38.009.754 | 2.501.762 | |
| EBIT | 2.307.434 | 5.718.722 | 150.769 | 148% |

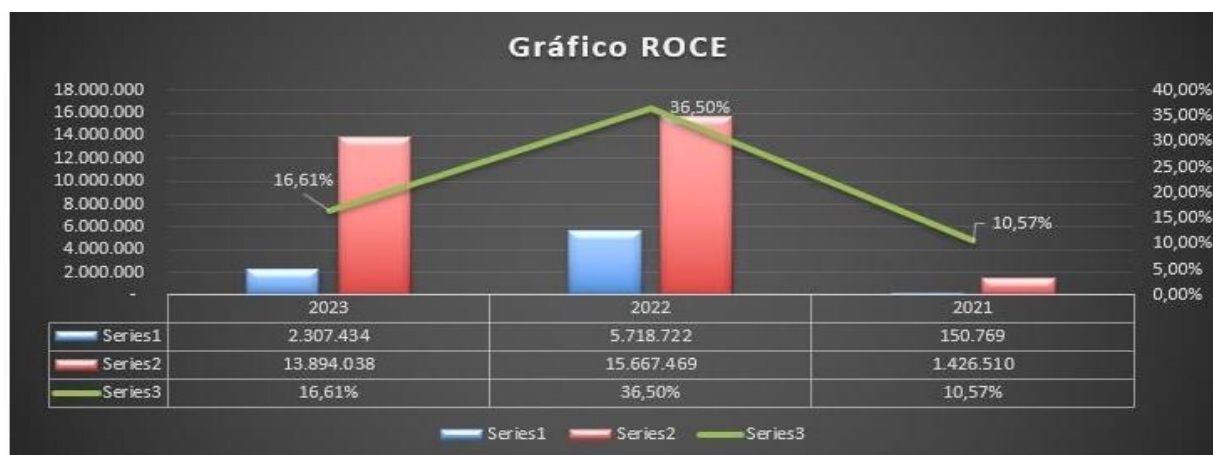
Fuente. Elaboración propia

Tabla 26

Cálculo -ROCE y Capital Neto

| | 2023 | 2022 | 2021 | Variación |
|-------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| EBIT | 2.307.434 | 5.718.722 | 150.769 | |
| Capital-patrimonio neto | 18.653.698 | 7.670.283 | 4.055.612 | |
| ROCE | 12,37% | 74,56% | 3,72% | 503% |

Fuente. Elaboración propia

Figura 9*Gráfico ROCE**Fuente.* Elaboración propia**Análisis de Sensibilidad del 1% sobre cada uno de los Indicadores****Tabla 27***Cálculo del RNOA con el 1%*

| | 2023 | 2022 | 2021 |
|--|------------|-----------|-----------|
| Ganancias después de impuestos (utilidad neta) | 729.736 | 3.354.276 | 41.096 |
| Activos operativos netos (NOA) | 18.653.698 | 7.670.283 | 4.055.612 |
| | 4% | 44% | 1% |
| | 0,040 | 0,440 | 0,010 |
| RNOA ajustado Aumento del 1% | 404% | 4444% | 101% |
| | 2023 | 2022 | 2021 |
| Ganancias después de impuestos (utilidad neta) | 729.736 | 3.354.276 | 41.096 |
| Activos operativos netos (NOA) | 18.653.698 | 7.670.283 | 4.055.612 |
| | 4% | 44% | 1% |
| | 0,040 | 0,440 | 0,010 |
| RNOA ajustado disminución del 1% | 396% | 4356% | 99% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 28*Cálculo del FLEV con el 1%*

| | 2023 | 2022 | 2021 |
|----------------------------------|------------|-----------|-----------|
| Deuda financiera neta | | | |
| Patrimonio | 18.653.698 | 7.670.283 | 4.055.612 |
| | 100% | 100% | 100% |
| | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| FLEV ajustado aumento del 1% | 10100% | 10100% | 10100% |
| | 2023 | 2022 | 2021 |
| Deuda financiera neta | | | |
| Patrimonio | 18.653.698 | 7.670.283 | 4.055.612 |
| | 100% | 100% | 100% |
| | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| FLEV ajustado disminución del 1% | 9900% | 9900% | 9900% |

Fuente. Elaboración propia**Tabla 29***Cálculo del NNEP con el 1%*

| | 2023 | 2022 | 2021 |
|----------------------------------|------------|------------|-----------|
| Activo total | 32.547.736 | 23.337.752 | 5.482.122 |
| Pasivo total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 |
| NNEP | 74% | 204% | 35% |
| | 0,740 | 2,040 | 0,350 |
| NNEP ajustado aumento del 1% | 7474% | 20604% | 3535% |
| | 2023 | 2022 | 2021 |
| Activo total | 32.547.736 | 23.337.752 | 5.482.122 |
| Pasivo total | 13.894.038 | 15.667.469 | 1.426.510 |
| NNEP | 74% | 204% | 35% |
| | 0,740 | 2,040 | 0,350 |
| NNEP ajustado disminución del 1% | 7326% | 20196% | 3465% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 30*Cálculo del ROCE con el 1%*

| ROCE ajustado aumento del 1% | 2023 | 2022 | 2021 |
|----------------------------------|----------|-----------|----------|
| RNOA | 404,0% | 4444,0% | 101,0% |
| FLEV | 10100,0% | 10100,0% | 10100,0% |
| NNEP | 7474,0% | 20604,0% | 3535,0% |
| RNOA+FLEV | 10504,0% | 14544,0% | 10201,0% |
| RNOA-NNEP | -7070,0% | -16160,0% | -3434,0% |
| ROCE | -742633% | -2350310% | -350302% |
| ROCE ajustado disminución del 1% | 2023 | 2022 | 2021 |
| RNOA | 396,0% | 4356,0% | 99,0% |
| FLEV | 9900,0% | 9900,0% | 9900,0% |
| NNEP | 7326,0% | 20196,0% | 3465,0% |
| RNOA+FLEV | 10296,0% | 14256,0% | 9999,0% |
| RNOA-NNEP | -6930,0% | -15840,0% | -3366,0% |
| ROCE | -713513% | -2258150% | -336566% |

Fuente. Elaboración propia**Análisis de los Resultados ROCE y Sensibilidad del 1%**

Se puede identificar que cuando el indicador RNOA aumenta un 1%, este incremento en rentabilidad operativa impactará directamente en el EBIT, llevando a un nuevo ROCE ajustado. El índice de rendimiento en los (RNOA) activos netos se observa que del año 2022 tuvo un 44% y para el año 2023 un 4% teniendo en este caso una disminución considerablemente.

Con el incremento de sensibilidad del 1% para el año 2023 tuvo un 404% y para la sensibilidad de disminución un 396%, Si el indicador RNOA aumenta o disminuye un 1%, afectará directamente al indicador del ROCE (el EBIT), dado que el EBIT es el resultado operativo de estos activos.

Para el año 2023 pasó del 4% al 404%, significa que la empresa está obteniendo un rendimiento operativo ligeramente mayor por sus activos netos operativos. Esta sensibilidad del 1% tiene un impacto positivo en la rentabilidad general de la empresa, permitiendo priorizar decisiones estratégicas para maximizar las eficiencias operativas y mejorar la rentabilidad sobre el capital.

El RNOA_(Rentabilidad sobre Activos Netos Operativos) mide la eficiencia operativa, es decir, cuánto beneficio genera la empresa respecto a sus activos operativos netos. Si el RNOA aumenta o disminuye, afectará directamente el numerador del ROCE (el EBIT), dado que el EBIT es el resultado operativo de estos activos.

Con relación al apalancamiento financiero FLEV se identificó que para la organización se mantuvo constante en los tres años con un porcentaje del 100%. Esto implica que la compañía está manejando exactamente el mismo nivel de deuda que de patrimonio para financiar sus activos. Esto tiene varias repercusiones, tanto positivas como negativas.

Si el rendimiento de los activos (ROA) es mayor que el costo de la deuda, la compañía puede generar mayores rendimientos para los accionistas debido al efecto del apalancamiento financiero.

Un FLEV con un 100% indica un equilibrio entre deuda y patrimonio, lo que puede percibirse como menos riesgoso en comparación con empresas altamente apalancadas teniendo el $FLEV > 100\%$.

Un FLEV constante al 100% puede ser una señal de que la organización está altamente apalancada, teniendo ventaja (como el financiamiento de crecimiento y la eficiencia en el uso de recursos propios) o puede generar también riesgos (como la vulnerabilidad ante crisis económicas y dificultades para acceder a créditos en el futuro). Lo importante es que la empresa tenga el objetivo y la capacidad para generar ingresos suficientes para cubrir el servicio de la deuda y mantener su estabilidad financiera.

El índice NNEP es un indicador de endeudamiento que indica que la ratio de endeudamiento de una compañía.

Par la empresa Netflix para el año 2022 tuvo un 204% y para el año 2023 un 74%, tuvo una disminución del 174% con respecto al año anterior. Se puede decir que es algo positivo cuando disminuye el porcentaje ya que indica que la compañía está requiriendo menos financiamiento externo para cubrir sus necesidades operativas, pues están gestionando más flujo de caja internamente, lo que reduce la dependencia de deudas.

Una disminución en el NNEP indica que la empresa tiene una mayor capacidad de autofinanciarse, es decir tiene buena liquidez, y así no dependa excesivamente de créditos o inversionistas, lo que disminuye su riesgo financiero.

Se puede observar que el ROCE de la empresa para el año 2021 fue del 10.57%, para el año 2022 el 36.50% y para el año 2023 el 16.61%. Esto significa que la rentabilidad y la eficiencia de la empresa en la utilización de sus inversiones de capital mejoraron de 2021 al año 2022, por otro lado, para el año 2023 disminuyó ligeramente. Se puede comprender cómo pequeños ajustes en los ingresos y los recursos empleados pueden impactar en la rentabilidad de una empresa. A pesar de que los cambios con el 1% aparenta ser pequeños, pueden reflejar la sensibilidad de las operaciones de la empresa a nivel operativo y financiero.

Efecto de un Aumento del 1% en EBIT

Aumenta directamente el ROCE, mejorando la rentabilidad operativa en relación con el capital empleado.

Efecto de una Disminución del 1% en EBIT

Reduce el ROCE, lo que refleja una disminución en la rentabilidad operativa.

Efecto de un Aumento del 1% en el Capital Empleado

Reduce el ROCE, lo que indica que la empresa está utilizando más recursos-capital, sin un incremento proporcional en los beneficios.

Efecto de una Disminución del 1% en el Capital Empleado

Aumenta el ROCE, lo que muestra una mayor eficiencia en el uso del capital.

Cálculo del Beta

Figura 10

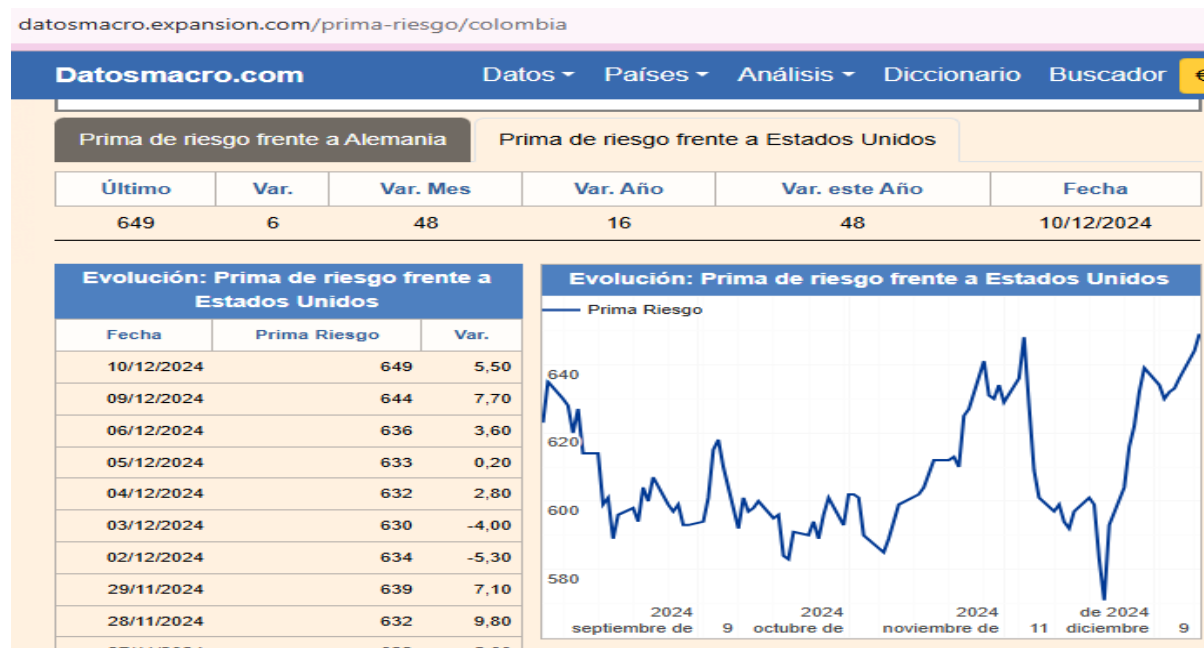
Calculo Beta

| Industry Name | Number of firms | Beta | D/E Ratio | Effective T | Unlevered beta | Cash/Firm value | Unlevered beta corrected for cash | HiLo Ri |
|---------------------------------|-----------------|------|-----------|-------------|----------------|-----------------|-----------------------------------|---------|
| Business & Consumer Services | 338 | 0,96 | 15,41% | 12,95% | 0,86 | 11,06% | 0,97 | 0,35 |
| Cable TV | 32 | 1,01 | 34,80% | 8,87% | 0,80 | 12,23% | 0,91 | 0,31 |
| Chemical (Basic) | 707 | 1,09 | 41,30% | 13,61% | 0,83 | 10,14% | 0,92 | 0,28 |
| Chemical (Diversified) | 30 | 1,06 | 29,46% | 22,55% | 0,87 | 8,87% | 0,95 | 0,25 |
| Chemical (Specialty) | 656 | 1,00 | 21,54% | 14,49% | 0,86 | 9,51% | 0,95 | 0,29 |
| Coal & Related Energy | 95 | 0,75 | 21,80% | 19,91% | 0,65 | 19,42% | 0,80 | 0,33 |
| Computer Services | 603 | 1,01 | 7,29% | 12,81% | 0,96 | 4,93% | 1,01 | 0,36 |
| Computers/Peripherals | 228 | 1,32 | 11,49% | 12,67% | 1,22 | 14,76% | 1,43 | 0,35 |
| Construction Supplies | 552 | 1,00 | 42,24% | 14,81% | 0,76 | 15,01% | 0,90 | 0,28 |
| Diversified | 212 | 0,89 | 111,84% | 14,71% | 0,48 | 10,03% | 0,54 | 0,23 |
| Drugs (Biotechnology) | 332 | 1,36 | 5,90% | 4,65% | 1,30 | 7,97% | 1,41 | 0,38 |
| Drugs (Pharmaceutical) | 717 | 0,88 | 10,40% | 13,59% | 0,82 | 8,66% | 0,90 | 0,29 |
| Education | 155 | 0,79 | 37,20% | 10,43% | 0,62 | 12,35% | 0,71 | 0,39 |
| Electrical Equipment | 726 | 1,08 | 17,42% | 12,50% | 0,95 | 12,09% | 1,09 | 0,33 |
| Electronics (Consumer & Office) | 77 | 1,26 | 38,99% | 12,23% | 0,98 | 20,88% | 1,24 | 0,32 |
| Electronics (General) | 1024 | 1,35 | 22,36% | 10,39% | 1,15 | 14,77% | 1,35 | 0,31 |
| Engineering/Construction | 890 | 1,04 | 151,25% | 13,16% | 0,49 | 23,22% | 0,63 | 0,34 |
| Entertainment | 335 | 1,30 | 15,58% | 8,98% | 1,16 | 11,75% | 1,32 | 0,40 |

Fuente. Tomado de la página de datos de Demodaran, (2023)

Figura 11

Prima de Riesgo



Fuente. Datos de la página Macro expansión, (2024)

Figura 12*Bono Últimos 10 Años**Fuente.* Datos de la página Macro expansión, (2024)**Figura 13***Tasa Libre de Riesgo y Rendimiento en el Mercado*

| | | | | | | |
|---|---------|-------|---------|---------|--------|--------|
| 2017 | 21,61% | 0,93% | 2,80% | 9,23% | 6,21% | 12,66% |
| 2018 | -4,23% | 1,94% | -0,02% | -3,27% | 4,52% | -0,93% |
| 2019 | 31,21% | 2,06% | 9,64% | 15,25% | 3,69% | 19,08% |
| 2020 | 18,02% | 0,35% | 11,33% | 10,60% | 10,43% | 24,17% |
| 2021 | 28,47% | 0,05% | -4,42% | 0,93% | 18,87% | -3,75% |
| 2022 | -18,04% | 2,02% | -17,83% | -15,14% | 5,67% | 0,55% |
| 2023 | 26,06% | 5,07% | 3,88% | 8,74% | 6,29% | 13,26% |
| Arithmetic Average Historical Return | | | | | | |
| 1928-2023 | 11,66% | 3,34% | 4,86% | 6,95% | 4,42% | 6,55% |
| 1974-2023 | 12,54% | 4,36% | 6,59% | 8,82% | 5,56% | 8,36% |
| 2014-2023 | 12,98% | 1,28% | 1,81% | 4,71% | 7,07% | 6,12% |

Fuente. Datos tomados de la página de Demodaran, (2023)

Cálculo Costo del Patrimonio

Para calcular el costo del patrimonio (k_e) de la empresa NETFLIX considerando el nivel de apalancamiento, utilizaremos la siguiente fórmula $k_e = r_f + \beta(r_m - r_f)$ Donde:

k_e es el costo del patrimonio.

r_f es la tasa libre de riesgo.

β es el coeficiente beta de la empresa.

r_m es la tasa de rendimiento esperada del mercado.

Rentabilidad Mínima

Tabla 31

Rentabilidad Mínima

| Rentabilidad histórica media aritmética - base de datos profesor Damodaran | | | | | | |
|--|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1928-2023 | 11,66% | 3,34% | 4,86% | 6,95% | 4,42% | 6,55% |
| 1974-2023 | 12,54% | 4,36% | 6,59% | 8,82% | 5,56% | 8,36% |
| 2014-2023 | 12,98% | 1,28% | 1,81% | 4,71% | 7,07% | 6,12% |

Fuente. Elaboración propia

Tabla 32

Beta

| | |
|-----------------|--------|
| r_f | 6,12% |
| r_m | 12,98% |
| Beta Netflix | 1,13 |
| Beta industria | |
| Entretenimiento | 1,13 |

Fuente. Elaboración propia

Apalancamiento del Beta

$$B * 1 + ((1 - t_x) * (\text{Pasivo} / \text{patrimonio}))$$

| | |
|---------------------------|------------------|
| Beta apalancado | |
| <hr/> | |
| Pasivo | \$ 13.894.038,00 |
| Patrimonio | \$ 18.653.698,00 |
| Tasa impuestos | 33% |
| Beta apalancado - empresa | 1,63 |

Fuente. Elaboración propia

Para la industria; Usando $\beta=1.13$

$$K_e = 6.12\% + 1.13 \times (12.98\% - 6.12\%)$$

$$K_e = 6.12\% + 1.13 \times 6.86\% = 6.12\% + 7.75\% = 13.87\%$$

Para la empresa (considerando el apalancamiento)

Usando $\beta=1.63$

$$K_e = 6.12\% + 1.63 \times (12.98\% - 6.12\%)$$

$$K_e = 6.12\% + 1.63 \times 6.86\% = 6.12\% + 11.18\% = 17.30\%$$

El Beta mide la sensibilidad de una acción o empresa en comparación con el mercado en general. Un Beta mayor a 1 implica que la empresa es más volátil que el mercado. Este coeficiente puede ajustarse por el nivel de apalancamiento financiero, reflejando el impacto de la deuda sobre el riesgo total.

Beta industria; 1.13 (representa el promedio del sector entretenimiento).

Beta apalancado Netflix, 1.63 (calculado con los niveles de deuda y patrimonio específicos de la empresa).

El Beta de la industria es menor que la beta apalancada de la empresa, que indica que el apalancamiento financiero de Netflix incrementa la sensibilidad al riesgo de mercado. Esta diferencia se debe principalmente a factores relacionados con la estructura financiera de la empresa y las características de su modelo de negocio.

Estructura de Apalancamiento Financiero

Netflix tiene un apalancamiento financiero significativo.

La relación deuda/patrimonio es alta, reflejando un uso intensivo de deuda para financiar operaciones y expansiones.

Esto eleva el riesgo financiero y, por ende, la beta apalancada.

Modelo de Negocio Único

A diferencia de otras empresas del sector, Netflix opera como una plataforma tecnológica y de streaming global.

Inversiones Intensivas en Contenido

Netflix invierte grandes cantidades en producciones originales, aumentando la volatilidad de sus flujos de efectivo.

Estas inversiones son necesarias para competir con otros actores como Disney+ y Amazon Prime, pero incrementan el riesgo operacional.

Dependencia de Suscriptores

El modelo de ingresos por suscripción hace que los ingresos sean vulnerables a cambios en la percepción del cliente y tendencias globales.

Factores Externos y Macroeconómicos

La expansión internacional de Netflix la expone a riesgos cambiarios, regulatorios y de mercado en diferentes regiones.

El sector entretenimiento ha visto un aumento en la cantidad de competidores significativos, lo que eleva la volatilidad percibida.

A diferencia de empresas tradicionales de entretenimiento, Netflix depende de suscripciones recurrentes que pueden ser afectadas por: Cambios económicos globales o cancelaciones masivas en períodos de crisis.

Por otro lado, sus costos operativos, especialmente en producción, son altos y relativamente fijos, lo que aumenta la exposición financiera.

La diferencia entre el Beta de la industria 1,13 y el de Netflix 1,63 está impulsada por una combinación de alto apalancamiento financiero, un modelo de negocio intensivo en inversión, y una alta exposición al riesgo competitivo y macroeconómico. Estos elementos hacen que Netflix sea más sensible a las fluctuaciones del mercado en comparación con el promedio de la industria del entretenimiento. La empresa podría mitigar estas diferencias diversificando su base de ingresos y controlando mejor su apalancamiento financiero.

Cálculo WACC

El costo promedio ponderado de capital (WACC) para Netflix 2023 requiere que consideremos el costo del capital propio (equity), el costo de la deuda y la estructura de la empresa.

Estructura del capital; su capitalización es de aproximadamente \$399.562 millones y en la deuda total reporta en libros \$14.564 millones.

Figura 14

Cálculo de Equity – Deuda

$$\text{Equity: } \frac{E}{(E + D)} = \frac{399,562}{(399,562 + 14,564)} = \frac{399,562}{414,126} = \mathbf{96,4832\%} \quad \mathbf{0,96483}$$

$$\text{Deuda: } \frac{D}{(E + D)} = \frac{14,564}{(399,562 + 14,564)} = \frac{14,564}{414,126} = \mathbf{3,52\%} \quad \mathbf{0,0352}$$

Fuente. Elaboración propia

Costo del Capital Propio

Utilizamos el modelo CAPM para un resultado de una tasa libre de riesgo fue del 4.15% (bono del tesoro a 10 años EE. UU), mientras el Beta de Netflix es del 2.03 y su primera de mercado fue del 6%.

Costo Promedio de la Deuda

En la empresa Netflix el promedio de la deuda fue de \$771.81 millones (gastos por intereses) /14.564 millones (deuda total) da un costo de 5.30%.

Después de impuestos, suponiendo que tuvo una tasa efectiva de impuestos de 21%.

Netflix utiliza principalmente financiamiento basado en equity (acciones ordinarias), aunque también mantiene instrumentos de deuda, como bonos de largo plazo. La estrategia de

utilizar mayor proporción de equity permite a la compañía reducir el impacto del costo de la deuda, pero esto hace que aumente la dependencia de los inversionistas para mantener una alta valoración de mercado.

Mayor Equity

Reduce el riesgo financiero, pero eleva el WACC debido al alto costo del capital propio.

Mayor Deuda

Si bien la deuda tiene un costo más bajo (especialmente después de impuestos), podría aumentar el riesgo financiero y limitar la flexibilidad operativa.

El WACC actual de Netflix es relativamente alto debido a la combinación de una beta elevada (mayor riesgo percibido en el mercado) y una alta proporción de equity en su estructura de capital.

Análisis Comparativo entre Netflix vs. Disney+

Las empresas Netflix y Disney+ han logrado posicionarse como líderes en el sector de streaming a nivel global, pero su comportamiento financiero refleja dinámicas y estrategias divergentes. Se realiza un análisis comparativo de sus estados financieros entre 2021 y 2023, enfocado en el pasivo, patrimonio para obtener su ratio de endeudamiento, así como sus implicaciones.

Figura 15

Estado de Situación Financiera NETFLIX

| NIT 901469608 | | | |
|--|----------------------|----------------------|---------------------|
| Cuentas | 2023-12-31 | 2022-12-31 | 2021-12-31 |
| Activos | | | |
| Activos corrientes | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | \$ 14.233.803 | \$ 3.315.638 | \$ 3.817.643 |
| Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes | \$ 12.759.486 | \$ 18.367.687 | \$ 1.616.500 |
| Inventarios corrientes | \$ - | \$ - | \$ - |
| Activos por impuestos corrientes, corriente | \$ 3.796.533 | - | - |
| Activos biológicos corrientes, al costo menos depreciación acumulada y deterioro de valor | - | - | - |
| Activos biológicos corrientes, al valor razonable | - | - | - |
| Otros activos financieros corrientes | - | - | - |
| Otros activos no financieros corrientes | - | - | - |
| como garantía colateral para las que el receptor de transferencias tiene derecho por contrato o costumbre a vender o pignorar de nuevo dicha garantía colateral | - | - | - |
| Total activos corrientes distintos de los activos no corrientes o grupo de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios | \$ 30.789.822 | \$ 21.683.325 | \$ 5.434.143 |
| disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios | - | - | - |
| Activos corrientes totales | \$ 30.789.822 | \$ 21.683.325 | \$ 5.434.143 |
| Activos no corrientes | | | |
| Propiedades, planta y equipo | \$ 558.028 | \$ 17.939 | \$ 28.079 |
| Propiedades de inversión al costo menos depreciación acumulada y deterioro | - | - | - |
| Propiedades de inversión a valor razonable con cambios en resultados | - | - | - |
| Plusvalía | - | - | - |
| Activos intangibles distintos de la plusvalía | - | - | - |
| Activos biológicos no corrientes, al costo menos depreciación acumulada y deterioro del valor | - | - | - |
| Activos biológicos no corrientes, al valor razonable | - | - | - |
| Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar no corrientes | - | - | - |
| Inventarios no corrientes | - | - | - |
| Activos por impuestos diferidos | \$ 1.199.886 | \$ 1.636.488 | \$ 19.900 |
| Activos por impuestos corrientes, no corriente | - | - | - |
| Otros activos financieros no corrientes | - | - | - |
| Otros activos no financieros no corrientes | - | - | - |
| pignorados como garantía colateral para las que el receptor de transferencias tiene derecho por contrato o costumbre a vender o pignorar de nuevo dicha garantía colateral | - | - | - |
| Total de activos no corrientes | \$ 1.757.914 | \$ 1.654.427 | \$ 47.979 |
| Total Activos | \$ 32.547.736 | \$ 23.337.752 | \$ 5.482.122 |

Fuente Tomado de los datos de la página de Superintendencia de Sociedades, (2024)

Figura 16

Estado de Situación Financiera NETFLIX #2

| | | | |
|---|----------------------|----------------------|---------------------|
| Patrimonio y pasivos | | | |
| Pasivos corrientes | | | |
| Provisiones corrientes | | | |
| Provisiones corrientes por beneficios a los | - | - | - |
| Otras provisiones corrientes | \$ 1.000.000 | - | - |
| Total provisiones corrientes | \$ 1.000.000 | - | - |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes | \$ 11.418.243 | \$ 12.224.777 | \$ 1.083.662 |
| Pasivos por impuestos corrientes, corriente | \$ 1.475.795 | \$ 3.442.692 | \$ 342.848 |
| Otros pasivos financieros corrientes | - | - | - |
| Préstamos corrientes | - | - | - |
| Parte corriente de préstamos no corrientes | - | - | - |
| Otros pasivos no financieros corrientes | - | - | - |
| Total pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta | \$ 13.894.038 | \$ 15.667.469 | \$ 1.426.510 |
| disposición clasificados como mantenidos para la venta | - | - | - |
| Pasivos corrientes totales | \$ 13.894.038 | \$ 15.667.469 | \$ 1.426.510 |
| Pasivos no corrientes | | | |
| Provisiones no corrientes | | | |
| Provisiones no corrientes por beneficios a los | - | - | - |
| Otras provisiones no corrientes | - | - | - |
| Total provisiones no corrientes | - | - | - |
| Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar no corrientes | - | - | - |
| Pasivo por impuestos diferidos | - | - | - |
| Pasivos por impuestos corrientes, no corriente | - | - | - |
| Otros pasivos financieros no corrientes | - | - | - |
| Parte no corriente de préstamos no corrientes | - | - | - |
| Otros pasivos no financieros no corrientes | - | - | - |
| Total de pasivos no corrientes | - | - | - |
| Total pasivos | \$ 13.894.038 | \$ 15.667.469 | \$ 1.426.510 |
| Patrimonio | | | |
| Capital emitido | \$ 400.000 | \$ 100.000 | \$ 100.000 |
| Prima de emisión | \$ 13.600.000 | \$ 3.900.000 | \$ 3.900.000 |
| Acciones propias en cartera | - | - | - |
| Inversión suplementaria al capital asignado | - | - | - |
| Otras participaciones en el patrimonio | - | - | - |
| Superavit por revaluación | - | - | - |
| Otras reservas | \$ 528.590 | \$ 274.911 | \$ 14.516 |
| Ganancias acumuladas | \$ 4.125.108 | \$ 3.395.372 | \$ 41.096 |
| Patrimonio Total | \$ 18.653.698 | \$ 7.670.283 | \$ 4.055.612 |
| Total de patrimonio y pasivos | \$ 32.547.736 | \$ 23.337.752 | \$ 5.482.122 |
| Ratio de Endeudamiento= (Pasivo/ Patrimo | 74,5% | 204,3% | 35,2% |

Fuente Tomado de los datos de la página de Superintendencia de Sociedades, (2024)

Análisis del Ratio de Endeudamiento

La ratio de endeudamiento mide la proporción entre el pasivo y el patrimonio, reflejando el nivel de apalancamiento financiero. Este indicador permite evaluar el riesgo y la sostenibilidad de las operaciones de una empresa.

Ratio de Endeudamiento Netflix

Tabla 33

Ratio de Endeudamiento Netflix

| Netflix | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------------------|-----------------|------------------|------------------|
| Pasivo | \$426.510.000 | \$15.667.469.000 | \$3.894.038.000 |
| Patrimonio | \$4.055.612.000 | \$7.670.283.000 | \$ 8.653.698.000 |
| Ratio de endeudamiento | 35.2% | 204.3% | 74.5% |

Fuente. Elaboración propia

Netflix presentaba un nivel de endeudamiento bajo y sostenible, lo que indicaba una estructura financiera equilibrada y de bajo riesgo.

Se observa un aumento elevado del endeudamiento, lo que indica que la empresa pudo haber recorrido de manera significativa al financiamiento externo. Esto pudo estar relacionado con inversiones agresivas en contenido y expansión de sus servicios.

Aunque la ratio disminuyó respecto a 2022, sigue siendo considerablemente mayor al de 2021. Esto refleja esfuerzos por reducir deudas o mejorar la gestión del patrimonio.

Figura 17

Estado de Situación Financiera DISNEY+

Reporte de Estado de Situación Financiera (ESF) - DISNEY+

NIT 800236937

| Cuentas | 2023-12-31 | 2022-12-31 | 2021-12-31 |
|--|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Activos | | | |
| Activos corrientes | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | \$ 68.000.795.000 | \$ 87.782.239.000 | \$ 197.616.168.000 |
| Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes | \$ 387.780.691.000 | \$ 340.130.746.000 | \$ 290.424.118.000 |
| Activos por impuestos corrientes, corriente | \$ 20.542.647.000 | \$ 32.665.832.000 | \$ 11.527.612.000 |
| Otros activos no financieros corrientes | \$ 13.425.050.000 | \$ 17.893.831.000 | \$ 853.098.000 |
| Total activos corrientes distintos de los activos no corrientes o grupo de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios | \$ 489.749.183.000 | \$ 478.472.648.000 | \$ 500.420.996.000 |
| Activos corrientes totales | \$ 489.749.183.000 | \$ 478.472.648.000 | \$ 500.420.996.000 |
| Activos no corrientes | | | |
| Propiedades, planta y equipo | \$ 1.864.050.000 | \$ 3.588.555.000 | \$ 3.552.269.000 |
| Activos por impuestos diferidos | \$ 7.713.178.000 | \$ 7.195.805.000 | \$ 7.479.378.000 |
| Otros activos no financieros no corrientes | \$ 3.329.320.000 | \$ 16.646.598.000 | \$ 0 |
| Total de activos no corrientes | \$ 12.906.548.000 | \$ 27.430.958.000 | \$ 11.031.647.000 |
| Total Activos | \$ 502.655.731.000 | \$ 505.903.606.000 | \$ 511.452.643.000 |
| Patrimonio y pasivos | | | |
| Pasivos corrientes | | | |
| Provisiones corrientes | | | |
| Provisiones corrientes por beneficios a los empleados | \$ 1.158.431.000 | \$ 3.648.150.000 | \$ 2.708.248.000 |
| Total provisiones corrientes | \$ 1.158.431.000 | \$ 3.648.150.000 | \$ 2.708.248.000 |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes | \$ 345.483.543.000 | \$ 368.182.156.000 | \$ 409.091.664.000 |
| Pasivos por impuestos corrientes, corriente | \$ 24.377.112.000 | \$ 34.467.729.000 | \$ 46.193.158.000 |
| Otros pasivos no financieros corrientes | \$ 15.156.619.000 | \$ 24.028.000.000 | \$ 17.184.188.000 |
| Total de pasivos corrientes distintos de los pasivos incluidos en grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta | \$ 386.175.705.000 | \$ 430.326.035.000 | \$ 475.177.258.000 |
| Pasivos corrientes totales | \$ 386.175.705.000 | \$ 430.326.035.000 | \$ 475.177.258.000 |
| Pasivos no corrientes | | | |
| Provisiones no corrientes | | | |
| Pasivo por impuestos diferidos | \$ 0 | \$ 1.325.381.000 | \$ 0 |
| Total de pasivos no corrientes | \$ 0 | \$ 1.325.381.000 | \$ 0 |
| Total pasivos | \$ 386.175.705.000 | \$ 431.651.416.000 | \$ 475.177.258.000 |
| Patrimonio | | | |
| Capital emitido | \$ 45.520.000 | \$ 45.520.000 | \$ 45.520.000 |
| Otras reservas | \$ 57.872.000 | \$ 57.872.000 | \$ 57.872.000 |
| Ganancias acumuladas | \$ 116.376.634.000 | \$ 74.148.798.000 | \$ 36.171.993.000 |
| Patrimonio Total | \$ 116.480.026.000 | \$ 74.252.190.000 | \$ 36.275.385.000 |
| Total de patrimonio y pasivos | \$ 502.655.731.000 | \$ 505.903.606.000 | \$ 511.452.643.000 |
| Ratio de endeudamiento = (Pasivo / Patrimonio Neto) | 331,5% | 581,3% | 1309,9% |
| | -\$ 269.695.679.000 | -\$ 357.399.226.000 | -\$ 438.901.873.000 |

Fuente. Tomado de la página de Superintendencia de Sociedades, (2023)

Ratio de Endeudamiento DISNEY+

Tabla 34

Ratio de Endeudamiento DISNEY+

| Disney+ | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Pasivo | \$475.177.258.000 | \$431.651.416.000 | \$386.175.705.000 |
| Patrimonio | \$36.275.385.000 | \$74.252.190.000 | \$116.480.026.000 |
| Ratio de endeudamiento | 1309.9% | 581.3% | 331.5% |

Fuente. Elaboración propia

Disney+ tenía un endeudamiento excesivo en 2021, superando con creces su patrimonio. Este nivel de apalancamiento puede atribuirse a su estrategia de financiación inicial y al soporte del grupo The Walt Disney Company.

Hubo una mejora significativa en el patrimonio, reduciendo el ratio de endeudamiento, aunque todavía es elevado. Esto indica un esfuerzo por fortalecer la base de capital propio.

El endeudamiento continuó disminuyendo, mostrando una tendencia hacia una mayor sostenibilidad financiera.

Implicaciones del Comportamiento Financiero

Netflix en los periodos 2021-2022, el aumento masivo del pasivo y de la ratio de endeudamiento en 2022 sugiere que Netflix priorizó la expansión de su catálogo y la inversión en producciones originales. Sin embargo, este nivel de deuda pudo haber generado presión sobre su flujo de caja.

Mientras que, en el año 2023, la reducción de la ratio de endeudamiento indica que Netflix pudo haber tomado medidas para mejorar su estructura financiera, posiblemente mediante la optimización de costos, incrementando suscriptores y ajustando sus modelos de precios.

Netflix parece estar en un proceso de consolidación tras una fase de expansión agresiva. La mejora de su ratio en 2023 refleja una estrategia de moderación en sus inversiones y una gestión más cuidadosa de sus recursos.

Disney+ en los años 2021-2022 La reducción del pasivo y el aumento del patrimonio en 2022 indican una posible restructuración financiera significativa, tal vez apoyada por ingresos adicionales o aportes del grupo Disney.

En el año 2023, la tendencia hacia la disminución del endeudamiento refleja un enfoque en la sostenibilidad, aunque el nivel sigue siendo elevado. Esto puede sugerir que Disney+ está avanzando hacia la autosuficiencia, pero todavía depende de financiamiento externo o subsidios corporativos.

El alto endeudamiento de Disney+ puede ser preocupante si no se mantiene una tendencia constante hacia la reducción. Sin embargo, el respaldo de The Walt Disney Company les da mayor resiliencia frente a períodos de alta inversión.

Ambas empresas enfrentan desafíos en un mercado competitivo, pero las estrategias de manejo financiero de Netflix lo posicionan como una empresa con mayor capacidad de adaptación, mientras que Disney+ apuesta a largo plazo con el respaldo de su matriz.

Análisis del Grado de Apalancamientos en Netflix

Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Año 2023

Tabla 35

Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Año 2023

| GAO | = | Ventas - Costos variables- Costos fijos | | |
|---|---|---|---|------------|
| Ventas | | \$ 46.066.934 | | |
| Costos variables | | \$ 754.016 | | |
| Costos fijos | | \$ 8.272.274 | | |
| Calcular el margen de contribución | | | | |
| Margen el contribuyentes norte = Ventas – Costos variables | | | | |
| Margen el contribuyente | | \$ 46.066.934 | - | \$754.016 |
| Margen el contribuyentes | | \$ 45.312.918 | | |
| Calcular la utilidad operativa | | | | |
| Utilidad operativo = Margen el contribuyentes o no – Costos fijos | | | | |
| Utilidad operativo | | \$ 45.312.918 | - | \$.272.274 |
| Utilidad operativo | | \$ 37.040.644 | | |
| GAO | | 1,22 | | |

Fuente. Elaboración propia

Las economías de escala se manifiestan en la habilidad de disminuir gastos variables o fijos mediante el aumento del volumen de producción o ventas.

El aporte de \$45.312.918 señala que los gastos variables son extremadamente reducidos (\$754.016), lo que podría atribuirse a la eficiencia operativa resultante de las economías de escala.

La estructura de costos fijos (\$8.272.274) indica que el negocio podría obtener más beneficios al incrementar las ventas, dado que un aumento en las ventas, con costos variables reducidos, producirá un rendimiento operativo superior.

La exigencia de obtener financiación o recursos externos se determinará por el grado de endeudamiento operativo y la capacidad financiera de la compañía:

Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

La estimación de 1,22 señala que la compañía presenta un apalancamiento moderado. Esto significa que un aumento en las ventas influirá de manera positiva, aunque restringida, en el rendimiento operativo.

Si la empresa aspira a crecer, podría ser imprescindible buscar financiación externa para incrementar la capacidad de operación o disminuir los gastos fijos. No obstante, considerando el grado moderado del GAO, el efecto incremental en el beneficio será relativamente anticipado y controlable.

Análisis del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) año 2023

Tabla 36

Análisis del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) año 2023

| | | |
|-----------------------------|---|-----------------------------|
| GAF | = | Utilidad Operativa |
| | | Utilidad antes de Impuestos |
| Utilidad Operativa | | \$ 2.307.434 |
| Intereses | | \$ 754.016 |
| Utilidad Antes de Impuestos | | \$ 1.772.580 |
| | | Utilidad Operativa |
| | | Utilidad Antes de Impuestos |
| GAF | | \$ 2.307.434 |
| | | \$ 1.772.580 |
| | | \$ 1,30 |

Fuente. Elaboración propia

Evaluación del Grado de Apoyo Financiero (GAF)

El GAF conseguido se sitúa en 1,30, lo que implica que una variación del 1% en la ganancia operativa produce una variación del 1,30% en la ganancia antes de tributos. Esto señala un apalancamiento económico de moderada intensidad.

Los intereses ascienden a \$754.016, constituyendo una porción considerable de los gastos financieros. Esto implica que la empresa emplea recursos externos (como créditos) para sufragar sus actividades o inversiones.

Si la compañía consigue alcanzar economías de escala (minimizar los gastos variables o incrementar la producción), el beneficio operativo se incrementará.

Esto, unido al GAF moderado, potenciará el efecto beneficioso en la ganancia antes de impuestos, optimizando el rendimiento financiero global.

Ya que el GAF no es demasiado elevado, la empresa puede tomar decisiones de crecimiento sin poner en riesgo su estabilidad económica por los pagos de intereses.

La compañía está empleando la deuda de forma eficaz, tal como lo demuestra un GAF reducido. No obstante, un aumento extra en la deuda debe ser examinado meticulosamente para prevenir un apalancamiento desmedido que restrinja la flexibilidad financiera.

Con la situación actual de endeudamiento, la empresa podría contemplar reinvertir sus ganancias en proyectos que produzcan rendimientos superiores al costo del financiamiento (los intereses).

Análisis del Grado de Apalancamiento Total (GAT) Año 2023

Tabla 37

Análisis del Grado de Apalancamiento Total (GAT) Año 2023

| | | |
|-----|---|-----------|
| GAT | = | GAO * GAF |
| GAO | | \$ 1,22 |
| GAF | | \$ 1,30 |
| GAT | | GAO * GAF |
| GAT | | 1,22*1,30 |
| GAT | | \$ 1,59 |

Fuente. Elaboración propia

El GAT es de 1,59, lo que señala que un aumento del 1% en las ventas produce un incremento del 1,59% en la ganancia antes de impuestos. Esto evidencia un apalancamiento mixto moderado.

El GAO de 1,22 indica que la empresa posee costos fijos relativamente elevados, lo que potencia el efecto de variaciones en las ventas en el rendimiento operativo.

El GAF de 1,30 indica una utilización moderada de la deuda, con un impacto mínimo en el beneficio antes de impuestos.

Si la compañía consigue alcanzar economías de escala (reducción de gastos variables o fijos), el GAO podría reducirse. Esto permitiría que la compañía sea menos susceptible a variaciones adversas en las ventas, disminuyendo así el riesgo. Con costos fijos más reducidos, el margen operativo se incrementará, optimizando el apalancamiento total sin requerir un aumento en la deuda.

La utilización de deuda es moderada (como lo muestra el GAF de 1,30), lo que indica que la empresa todavía cuenta con capacidad para financiarse externamente sin correr un riesgo desmedido. No obstante, la deuda incrementaría el GAF, lo que podría resultar en un GAT superior. Esto resultaría ventajoso únicamente si las ventas anticipadas aseguran un incremento notable en la ganancia antes de impuestos.

Análisis del Grado de Apalancamiento RATIO Año 2023

Tabla 38

Análisis del Grado de Apalancamiento RATIO Año 2023

| Ratio | Utilidad operativa/Intereses pagados |
|--------------------|--------------------------------------|
| Utilidad operativa | \$ 2.307.434,00 |
| Intereses pagados | \$ 754.016,00 |
| Ratio | Utilidad operativa |
| | Intereses pagados |
| Ratio | \$ 2.307.434 |
| | \$ 754.016 |
| Ratio | \$ 3,06 |

Fuente. Elaboración propia

Esto señala que, por cada \$ de interés abonado, la compañía produce 3,06 unidades de ganancia operacional.

Generalmente, una ratio de 3,06 es favorable, dado que indica que la compañía posee las utilidades operativas suficientes para saldar sus intereses en más de tres veces.

Esto sugiere una situación financiera bastante robusta, lo que implica un riesgo reducido de incumplimiento a corto plazo.

Si el coeficiente es mayor a 2: la compañía se considera apta para cumplir con sus compromisos financieros.

Si la ratio se situara cerca de 1 o por debajo: señalaría que la compañía tiene problemas para cubrir sus gastos económicos, lo que constituiría una alerta para los acreedores.

Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector y los Medios de Financiación

La compañía emplea una mezcla de pasivos corrientes y patrimonio como recursos financieros esenciales para funcionar y sostener sus operaciones.

Pasivos ordinarios (\$386.175.705 M, cerca del 76,8% del total).

Los pasivos corrientes representan la fuente principal de financiación para la compañía. Este tipo de financiación surge de compromisos a corto plazo que necesitan ser cancelados en menos de un año. Los elementos más significativos son:

Cuentas comerciales de pago y otras cuentas corrientes de pago (\$345.483.543 M); constituye la mayor proporción del financiamiento en esta clasificación. Esto señala que la compañía se apoya en gran parte en préstamos de proveedores y obligaciones operativas para preservar su liquidez. Podría estar empleando estos préstamos como un instrumento estratégico para financiar su capital operativo.

Impuestos corrientes pasivos (\$24.377.112 M); esta partida abarca tributos que la compañía ha identificado, pero todavía no ha abonado. Esto puede ser una práctica habitual para mejorar el flujo de efectivo, aunque demanda una gestión meticulosa para prevenir incumplimientos tributarios.

Otros compromisos corrientes no financieros (\$15.156.619 M); incorpora otras responsabilidades que no están vinculadas directamente con elementos financieros, como pagos adelantados o cuentas por regularizar. A pesar de ser menores en relación, representan compromisos extra de la compañía.

Fondos (aproximadamente el 23,2% del total), en donde el patrimonio simboliza la aportación de los dueños y las ganancias retenidas en la compañía. Esta clasificación abarca:

Emite capital (\$45.520 m); esto se refiere al capital invertido por los accionistas para el comienzo o expansión de la compañía. En este escenario, simboliza una parte moderada del total de los recursos existentes.

Acumulación de beneficios (\$116.376.634 m), este elemento es relevante en el patrimonio. Señala que la compañía ha retenido una porción significativa de sus ganancias producidas en periodos previos para reinvertirlas en sus actividades, en vez de repartirlas entre sus accionistas.

Reservas adicionales (\$57.872 m); indica recursos asignados a sanciones concretas, como compensar eventuales pérdidas o financiar proyectos venideros. Esto evidencia que la compañía ha implementado una táctica cautelosa para garantizar su estabilidad económica.

Acumulación de pasivos corrientes; la elevada cantidad de deudas corrientes indica que la compañía financia la mayoría de sus actividades cotidianas con obligaciones a corto plazo. Esto puede resultar beneficioso si las condiciones crediticias son propicias y la compañía posee la habilidad de producir un flujo de efectivo adecuado para satisfacer estas responsabilidades. No obstante, también podría representar un peligro si las deudas no se gestionan correctamente, dado que cualquier demora en los pagos podría impactar en su solidez financiera.

Aprovechamiento equilibrado del patrimonio a pesar de que el patrimonio es inferior en relación, la compañía ha obtenido beneficios considerables. Esto demuestra una táctica cautelosa de reinversión de ganancias para financiar proyectos, optimizar sus activos o conservar una posición robusta frente a los mercados comerciales.

Si no existen pasivos no corrientes, no se detectan deudas a largo plazo (pasivos no corrientes). Esto podría sugerir que la compañía evita obligaciones económicas a largo plazo, optando por financiarse principalmente con pasivos corrientes o con capital propio. Aunque esto

disminuye el peligro de compromisos financieros a largo plazo, también puede restringir la habilidad de la compañía para iniciar proyectos de mayor envergadura que necesiten inversiones considerables.

Nuevas Alternativas a través de las cuales la Empresa puede Financiarse

Tabla 39

Alternativas de Financiamiento

| Alternativa de financiamiento | Descripción | Beneficios | Riesgos |
|--|---|---|--|
| Emisión de deuda (préstamos bancarios) | Obtención de fondos mediante préstamos a corto o largo plazo. | Aumento de liquidez. Costos de capital más predecibles (intereses fijos). | Incremento en el pasivo y obligaciones financieras. Posible deterioro de la calificación crediticia. |
| Emisión de capital (acciones) | Incremento del patrimonio mediante la emisión de nuevas acciones (acciones comunes o preferentes). | No genera deuda adicional. | Dilución de la propiedad de los actuales accionistas. Puede requerir un tiempo prolongado para atraer inversores. |
| Arrendamiento financiero | Uso de activos (ej., equipos o propiedades) sin necesidad de una compra directa, pagando cuotas periódicas. | Mejora en la estructura del patrimonio. No requiere inversión inicial significativa. Posibilidad de mantener actualizado el equipo o activos. | Compromisos a largo plazo. Los costos financieros asociados pueden ser más altos que una compra directa. |
| Factoring de cuentas por cobrar | Venta de cuentas por cobrar a una entidad financiera a cambio de liquidez inmediata. | Conversión rápida de cuentas por cobro en efectivo. Reducción del riesgo de impago de clientes. | Reducción en los ingresos netos debido a los descuentos aplicados por la entidad financiera. |

| | | | |
|------------------------|--|---|--|
| Crédito de proveedores | Negociación de plazos más largos para el pago a proveedores, utilizando el flujo de caja de forma más eficiente. | Mejora del capital de trabajo sin costos directos. Menor presión financiera a corto plazo. | La relación con los proveedores podría deteriorarse si no se manejan adecuadamente los términos. |
|------------------------|--|---|--|

Fuente. Elaboración propia

Análisis de Expectativas de Generación de Beneficios

Precio de Ganancia (PER)

El Precio a Ganancia (PER) se calcula dividiendo el precio actual de la acción entre el beneficio por acción (BPA).

Tabla 40

Precio de Ganancias PER

| Fecha | Precio por acción | BAP | PER |
|-----------|-------------------|-------|-------|
| 1/01/2021 | 532,39 | 11,55 | 46,09 |
| 1/12/2021 | 602,44 | 11,55 | 52,16 |
| 1/01/2022 | 427,14 | 9,95 | 42,93 |
| 1/12/2022 | 294,88 | 9,95 | 29,64 |
| 1/01/2023 | 353,86 | 12,03 | 29,41 |
| 1/12/2023 | 486,88 | 12,03 | 40,47 |
| 1/01/2024 | 564,11 | 19,8 | 28,49 |
| 1/12/2024 | 891,32 | 19,8 | 45,02 |

Fuente. Elaboración propia

De acuerdo con la información brindada en la tabla, muestra que el precio de las acciones ha alternado notablemente entre los años reflejado. Pasó de \$532.39 (01/01/2021) a \$891.32 (12/01/2024), lo que indica un crecimiento acumulado del precio de las acciones a pesar de las caídas temporales, como en 2022.

El BPA ha crecido de \$11.55 en 2021 a \$19.80 en 2024, mostrando un incremento mantenido en las ganancias generadas por acción. Esto evidencia mejoras en la capacidad de

Netflix para generar beneficios a lo largo del tiempo, a pesar de las variaciones en el precio de sus acciones.

El PER más alto se observa el 1/12/2021 (52.16), indicando altas expectativas de crecimiento en ese momento. El PER disminuyó significativamente a 29.41 el 1/01/2023, sugiriendo una percepción más moderada del crecimiento futuro.

Para el 12/01/2024, el PER vuelve a subir a 45.02, mostrando un aumento en las expectativas del mercado sobre el desempeño futuro de la empresa. El aumento en el BPA y la recuperación del PER hacia 2024 sugiere que la estrategia de Netflix ha sido efectiva en reforzar su posición en el mercado y sus perspectivas a largo plazo.

Ratio de Precio / Beneficio a Crecimiento (PEG)

El PEG relaciona el PER con la tasa de crecimiento de los beneficios. Un PEG cercano a 1 puede indicar una valoración justa.

El PEG (Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento) se calcula considerando tanto el Precio a Ganancia (PER) como la tasa de crecimiento del beneficio por acción (BPA).

Tabla 41

Cálculo PEG

| Fecha | Precio por acción | BAP | PER | Ingresos por año | | Tasa de crecimiento d PEG | |
|-----------|-------------------|-------|------|------------------|----------|---------------------------|------|
| 1/01/2021 | 532,39 | 11,55 | 46 | \$ 29.697.844 | \$ 2.970 | \$ 1,55 | 1,55 |
| 1/12/2021 | 602,44 | 11,55 | 52,1 | \$ 29.697.844 | \$ 2.970 | \$ 1,76 | 1,76 |
| 1/01/2022 | 427,14 | 9,95 | 42,9 | \$ 31.615.550 | \$ 3.162 | \$ 1,36 | 1,36 |
| 1/12/2022 | 294,88 | 9,95 | 29,6 | \$ 31.615.550 | \$ 3.162 | \$ 0,94 | 0,94 |
| 1/01/2023 | 353,86 | 12,03 | 29,4 | \$ 33.723.297 | \$ 3.372 | \$ 0,87 | 0,87 |
| 1/12/2023 | 486,88 | 12,03 | 40,4 | \$ 33.723.297 | \$ 3.372 | \$ 1,20 | 1,2 |
| 1/01/2024 | 564,11 | 19,8 | 28,4 | | | | |
| 1/12/2024 | 891,32 | 19,8 | 45 | | | | |

Fuente. Elaboración propia

El Ratio PEG se utiliza para analizar si el precio de una acción está razonablemente valorado en relación con su tasa de crecimiento esperada de las ganancias.

El Ratio PEG para el 12/01/2021 fue del (1,76) este indicador es elevado, lo que significa que la acción está sobrevalorada en relación con su tasa de crecimiento de 1,756%. Esto refleja que el PER (52.16) era alto, lo que puede haber elevado el precio sin un crecimiento proporcional en las ganancias.

El PEG para el 12/01/2022 baja a 0.94, lo que indica un ajuste en el precio de la acción respecto a la tasa de crecimiento (0.937%), haciendo que la acción sea más atractiva.

Con un PEG del 12/01/2023 fue del 0,87, Netflix parece estar infravalorada, ya que la tasa de crecimiento (0,872%) es superior al PER ajustado.

Aunque el PEG para el (01/12/2023): sube a 1.2 siendo más razonable, indicando una relación equilibrada entre el precio de la acción y el crecimiento.

Análisis de la Política de Dividendos

Al analizar la política de dividendos de Netflix encontramos que la compañía no paga dividendos a sus accionistas. Esto se da por diversas razones, entre ellas encontramos que:

Su modelo de negocio necesita producir y adquirir contenido de calidad lo cual requiere inversiones significativas y constantes.

Netflix compite con grandes compañías de streaming, lo cual le obliga a estar innovando y ofreciendo contenido exclusivo.

La empresa busca captar mercados emergentes y ampliar su base de datos global, para seguir liderando el mercado.

Gran parte de su expansión se debe a la deuda, por lo tanto, en lugar de destinar el flujo de efectivo para pago de dividendos, la compañía prefiere gestionar sus niveles de endeudamiento para asegurar así su estabilidad financiera.

Revisando estas razones podemos concluir que sus accionistas están alineados con la estrategia de crecimiento y estructura financiera. Ya que, en lugar de distribuir las ganancias Netflix reinvierte todo su flujo de caja para el crecimiento del negocio.

Esta política de no dividendos es común cuando los sectores son muy competitivos y con alto potencial de expansión, como lo es el streaming. Netflix tiene como prioridad invertir en contenido original, tecnología, licencias y expansión.

Puede causarnos curiosidad el impacto que la política de no dividendos tiene en sus accionistas y podemos deducir que este tipo de negocio atrae a inversores que buscan apreciación del capital en lugar de ingresos pasivos. Generalmente las acciones aceptan la falta de dividendos mientras los resultados financieros y la expansión sean consistentes. Esta estrategia también

genera un aumento significativo en el valor de las acciones a largo plazo e implica asumir un riesgo mayor debido a la dependencia del éxito entre los suscriptores y el contenido.

En conclusión, Netflix refleja el enfoque en su crecimiento acelerado y la reinversión en el negocio. Este enfoque demuestra ser de gran éxito hasta el momento, su crecimiento exponencial da fe de que su política es funcional y brinda a los accionistas mayores retornos a largo plazo.

Variables de los Mercados Financieros

Son sistemas complejos que operan bajo la influencia de diversas variables interrelacionadas. Estas variables incluyen tasas de cambio, tasas de interés, inflación, fluctuaciones en los precios de los commodities, cambios regulatorios y factores geopolíticos, entre otros. Cada una de estas variables puede tener un impacto significativo en empresas globales como Netflix, que opera en numerosos mercados a nivel mundial.

Se puede considerar como una de las principales variables, las tasas de cambio, ya que Netflix opera en más de 190 países, generando ingresos en diferentes monedas. La depreciación de monedas locales frente al dólar puede reducir el valor de sus ingresos internacionales cuando se convierten a su moneda base, afectando su flujo de caja.

Las tasas de interés son una variable que es de analizar al momento de aceptar cualquier tipo de financiación o préstamo, los cambios en las tasas de interés globales influyen en el costo de la deuda. Dado que Netflix financia gran parte de su producción de contenido con deuda, un aumento en las tasas podría incrementar sus costos financieros.

La inflación en mercados es fundamental ya que puede reducir el poder adquisitivo de los consumidores, limitando su disposición para mantener suscripciones. Además, puede aumentar los costos de producción en mercados internacionales.

Los riesgos políticos y regulatorios cambios en las leyes de contenido local o restricciones gubernamentales en países clave pueden limitar su capacidad para operar o incrementar costos de cumplimiento.

Instrumentos de Cobertura

Netflix, como una de las principales plataformas de streaming a nivel mundial, emplea diversas estrategias de cobertura financiera para mitigar los riesgos asociados a su modelo de negocio. Si bien la compañía no divulga de manera pública los detalles específicos de sus instrumentos de cobertura, es posible inferir algunas de las prácticas que utiliza con base en el tipo de industria en la que opera y en las estrategias comunes en el sector tecnológico y del entretenimiento. La administración de riesgos en una empresa como Netflix es altamente compleja e implica una combinación de herramientas financieras y tácticas operativas que le permiten mantener la estabilidad de su negocio en un entorno cambiante y competitivo.

Uno de los principales instrumentos utilizados son los derivados financieros, entre los que se encuentran los futuros, opciones y swaps. Estos mecanismos permiten a la empresa resguardarse de variaciones en los costos de productos básicos como la energía, que es un insumo fundamental para la operación de sus centros de datos. Asimismo, los derivados financieros ayudan a gestionar la exposición a las fluctuaciones cambiarias derivadas de sus operaciones internacionales. A través de opciones y contratos a futuro, Netflix puede garantizar precios de compra o venta de activos tangibles, lo que le otorga mayor previsibilidad financiera y reduce el impacto de la volatilidad en los mercados globales.

En términos operativos, la gestión eficiente de la cadena de suministro es otra estrategia clave dentro del modelo de cobertura de Netflix. La optimización en la adquisición de equipos tecnológicos y la compra de contenidos le permite reducir la exposición a problemas de abastecimiento o incrementos en costos. Al garantizar la disponibilidad de los insumos necesarios para su operación, la empresa minimiza el impacto de posibles interrupciones en el mercado. De manera complementaria, la diversificación geográfica juega un papel crucial en su

estrategia de mitigación de riesgos. Netflix ha expandido su presencia en múltiples países, lo que le permite reducir la dependencia de mercados específicos y disminuir la vulnerabilidad ante crisis económicas o regulatorias en determinadas regiones.

Otra táctica fundamental en su administración de riesgos es la adquisición anticipada de derechos de contenido. La empresa invierte grandes sumas en la compra de licencias y en la producción de contenido original con suficiente antelación para asegurar la disponibilidad de títulos en su plataforma y evitar incrementos en los costos debido a la competencia o a cambios en la industria. Esta estrategia le permite mantener un catálogo atractivo para sus suscriptores y garantizar una oferta estable en el largo plazo.

Además de los riesgos financieros convencionales, Netflix enfrenta desafíos específicos asociados a su modelo de negocio. La competencia en el mercado del streaming es cada vez más intensa, con la aparición de nuevos rivales y la evolución constante en los hábitos de consumo de los usuarios. Para hacer frente a estos desafíos, la empresa implementa análisis de datos avanzados que le permiten anticiparse a las preferencias del público y ajustar su estrategia de contenido en consecuencia. También debe estar atenta a las modificaciones regulatorias que puedan afectar su operación en distintos países, así como a los riesgos tecnológicos relacionados con la estabilidad de su infraestructura digital y la seguridad frente a ataques cibernéticos.

En cuanto a la financiación y gestión de capital, Netflix recurre a diversos instrumentos del mercado financiero, como la emisión de bonos, para obtener liquidez y continuar con su expansión global. Esta estrategia le permite sostener su modelo de inversión en contenido sin depender exclusivamente de los ingresos por suscripciones, asegurando así una mayor flexibilidad financiera. También es probable que la empresa colabore con entidades financieras

para desarrollar coberturas ajustadas a sus necesidades específicas, protegiéndose de riesgos exclusivos de su industria.

En conclusión, la administración de riesgos en Netflix implica un enfoque integral que combina herramientas financieras, estrategias operativas y análisis de datos para garantizar la estabilidad y sostenibilidad de su negocio. A través de la diversificación de mercados, la gestión eficiente de la cadena de suministro, el uso de instrumentos derivados y la implementación de coberturas personalizadas, la empresa logra mitigar los efectos de la volatilidad y fortalecer su posición en la industria del entretenimiento digital.

Los contratos de futuros y opciones sobre divisas que emplea contratos forward para fijar tasas de cambio y minimizar el impacto de la volatilidad cambiaria, los swaps de tasas de interés son contratos que permiten a la empresa convertir deuda de tasa variable a tasa fija, estabilizando sus costos financieros. Cobertura de costos de contenido internacional, valor actual en efectivo (ACV, por sus siglas en inglés) son para protegerse contra la inflación y fluctuaciones de divisas, Netflix negocia acuerdos de producción en monedas locales o emplea derivados para cubrir costos en monedas extranjeras.

Recomendaciones

Se recomienda mantener la estrategia de inversión que la compañía ha implementado en los últimos años, ya que el análisis de sus estados financieros refleja un crecimiento sostenido. Esta tendencia ha fortalecido su posición en el mercado, aumentando su competitividad frente a otras empresas del sector y consolidando su liderazgo en la industria del streaming. El éxito de esta estrategia se evidencia en los altos niveles de rating y en su posicionamiento como una de las compañías más influyentes a nivel nacional.

Asimismo, es fundamental continuar con la inversión en la producción de contenido propio y en la formación de alianzas estratégicas con nuevos socios comerciales. Estas iniciativas no solo fortalecen la fidelización de los suscriptores actuales, sino que también facilitan la captación de nuevos usuarios, asegurando la expansión y sostenibilidad del negocio a largo plazo.

Por otro lado, se recomienda llevar a cabo un análisis exhaustivo de los riesgos asociados al endeudamiento, con el fin de evitar una exposición financiera que supere la capacidad operativa de la empresa. Un control riguroso de las inversiones a corto, mediano y largo plazo permitirá una asignación eficiente de los recursos y minimizará posibles vulnerabilidades económicas.

Las inversiones en contenido exclusivo han sido un pilar clave en la estrategia de Netflix, contribuyendo significativamente a su diferenciación dentro del mercado. Si bien estos esfuerzos han incrementado los costos operativos, han demostrado ser esenciales para consolidar la lealtad del público y fortalecer la ventaja competitiva de la empresa.

A pesar de su crecimiento sostenido, Netflix continúa enfrentando desafíos en un entorno altamente competitivo. La presión del mercado y la necesidad de innovación constante requieren

una estrategia flexible y adaptable. La trayectoria de la compañía ilustra el equilibrio entre riesgo y rentabilidad, proporcionando valiosas lecciones para otras empresas que buscan expandirse en industrias dinámicas y altamente competitivas.

Limitaciones del Proyecto

La realización del diagnóstico financiero de Netflix enfrentó diversas limitaciones que pueden afectar la profundidad y precisión del análisis. Una de las principales dificultades radica en la disponibilidad y acceso a información específica. El estudio se basa principalmente en los estados financieros publicados, los cuales pueden no reflejar datos detallados sobre las operaciones internas o proyecciones futuras que serían esenciales para un diagnóstico más completo. Además, la falta de acceso a información desagregada por mercados geográficos limita el análisis regional de la empresa, impidiendo una evaluación precisa del desempeño en diferentes áreas del mundo. La disponibilidad de información financiera detallada y actualizada también es un factor restrictivo, ya que la empresa puede no divulgar ciertos datos estratégicos que influyen en su estructura financiera y operativa.

Otro aspecto clave es el entorno dinámico y cambiante en el que opera Netflix. La industria del streaming y el entretenimiento se caracteriza por su alta volatilidad, con constantes innovaciones tecnológicas, modificaciones regulatorias y cambios en las preferencias del consumidor. Estas variables pueden impactar significativamente las conclusiones del análisis en el corto plazo, haciendo que las proyecciones financieras sean menos estables. Adicionalmente, la incertidumbre macroeconómica, como las fluctuaciones cambiarias, la inflación y otros factores externos, puede alterar las previsiones financieras realizadas, lo que complica la identificación de tendencias a mediano y largo plazo.

El enfoque temporal del análisis también representa una limitación. Evaluar los resultados de tres años consecutivos, entre 2021 y 2023, podría no ser suficiente para detectar patrones de largo plazo o ciclos económicos que afecten a la empresa. Una visión más extensa

permitiría comprender mejor la evolución financiera de Netflix y su capacidad de adaptación a las condiciones del mercado.

Desde el punto de vista metodológico, aunque se emplean herramientas como el análisis DOFA, ratios financieros y estudios de sensibilidad, estas metodologías presentan limitaciones inherentes. Ninguna técnica es capaz de capturar completamente la complejidad del entorno financiero y estratégico de una empresa como Netflix, por lo que el análisis puede dejar fuera factores clave que influyen en su desempeño.

En conjunto, estas limitaciones resaltan la necesidad de complementar el diagnóstico con líneas de análisis más detalladas que permitan abordar de manera integral las deficiencias actuales y proporcionar una visión más sólida sobre la situación financiera y las perspectivas de la empresa en un mercado altamente competitivo.

Conclusión

Este estudio demuestra cómo el aprendizaje colaborativo fortalece tanto la comprensión técnica como las habilidades prácticas de los estudiantes de contaduría. A lo largo del análisis, el equipo logró abordar los desafíos de manera estructurada, integrando factores macroeconómicos, sectoriales y financieros en un diagnóstico integral de Netflix. La aplicación de herramientas analíticas, como las ratios financieras y el cálculo del EVA, permitió evaluar la relación entre la estrategia competitiva y el desempeño económico, resaltando su impacto en la generación de valor para los accionistas.

Asimismo, este ejercicio subrayó la importancia de vincular conceptos clave, como el análisis de liquidez y los ciclos de efectivo, con la toma de decisiones estratégicas. La reflexión colectiva evidencia que un diagnóstico bien fundamentado no solo permite identificar oportunidades de mejora, sino que también orienta a las empresas hacia una gestión eficiente de sus recursos y el fortalecimiento de su ventaja competitiva. Aplicado a una empresa global como Netflix, este enfoque no solo enriqueció el aprendizaje de los participantes, sino que también fortaleció su preparación para enfrentar.

Netflix ha demostrado ser una compañía altamente innovadora, tanto en su modelo de negocio como en sus estrategias de financiación, consolidándose como líder en el mercado del streaming. Su crecimiento ha estado respaldado por un uso significativo del apalancamiento financiero para financiar su expansión y la producción de contenido original, asumiendo riesgos elevados que han sido mitigados por su capacidad de generar ingresos recurrentes a través de suscripciones.

Referencias Bibliográficas

- Abbot Netflix (s. f.) *Página de inicio y principal de Netflix*. https://about.netflix.com/es_es
- Beatriz Díez. (2017). *Por qué si Netflix es tan exitosa tiene una deuda de miles de millones de dólares*. BBC News Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-40821738>
- Bloomberg. (2024). *Netflix supera sus objetivos de ganancias con más de 5 millones de nuevos clientes*. Diario la República. <https://www.larepublica.co/globoeconomia/netflix-supera-sus-objetivos-de-ganancias-con-mas-de-5-millones-de-nuevos-clientes-3978596#:~:text=Netflix%20alcanza%20un%20r%C3%A9cord%20hist%C3%B3rico,U%20S%20por%20acci%C3%B3n>
- Canva. (s.f) *Elaboración Diseño Matriz DOFA*.
https://www.canva.com/design/DAGWgIRb4H8/PKbMsFP8fKYn2ymnHbolOw/edit?utm_content=DAGWgIRb4H8&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton
- Contratos forwards. (2025). *EDUCA Portal de Educación Financiera*.
<https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-propertyvalue-563.html>
- Cuervo, S. (2023). *Cómo nació Netflix: empezaron alquilando DVDs en internet para ser líderes de streaming*. Infobae. <https://www.infobae.com/tecno/2023/04/02/como-nacio-netflix-empezaron-alquilando-dvds-en-internet-para-ser-lideres-de-streaming/>
- Data Damodaran (2023). *Cálculo Beta*
https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html
- Datos Macro Expansión (2024). *Bono últimos 10 años.2024*
<https://datosmacro.expansion.com/bono/colombia>

Datos Macro Expansión (2024). *Prima de riesgo frente a Estados Unidos.2024*

<https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/colombia>

Deloitte. (2023). *Digital Media*

Trends.<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/technology/digital-media-trends-consumption-habits-survey/2023.html#gen-zs-and-millennials-find-meaning-and-connection-online>

Garzón, E. B. (2024). *Cómo Comprar Acciones de Netflix en 5 sencillos pasos*. Admirals.

<https://admiralmarkets.com/es/education/articles/shares/acciones-netflix>

Herrera, J. (2017). *Netflix cumplió 15 años en Wall St. y vale 220 veces más*. *Ámbito*

Financiero.<https://www.ambito.com/edicion-impresa/netflix-cumplio-15-anos-wall-st-y-vale-220-veces-mas-n3984210>

<https://doi.org/10.15381/idata.v1i1i1.6029>

<https://siis.ia.supersociedades.gov.co>

Investing.com. (2024). *Historia y facturación de Netflix* - Investing.com. Investing.com ES.

<https://es.investing.com/academy/statistics/historica-facturacion-de-netflix/>

Lozano, M., & Lozano, M. (2024). *Disney+ Vs. Netflix: ¿Cuál es mejor?*

HighSpeedInternet.com.<https://www.highspeedinternet.com/es/recursos/disney-vs-netflix-cual-es-mejor>

Mannarino, J. M. (2024). *Navegando el Futuro Digital: Regulación y Desafíos Legales en la Era*

del Streaming. <https://es.linkedin.com/pulse/navegando-el-futuro-digital-regulaci%C3%B3n-y-desaf%C3%ADos-en-joaquin-tfoif>

Mansur Iqbal. (2025). *Estadística de ingresos y uso de Netflix*

(2024)<https://www.businessofapps.com/data/netflix-statistics/>

MarketScreener. (2023). *Descripción de la Actividad: Netflix, Inc*

<https://es.marketscreener.com/cotizacion/accion/NETFLIX-INC-44292425/empresa/>

McKinsey & Company. (2023). *The Future of Video Streaming: Key Trends and*

Challenges. <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/the-top-trends-in-tech-2023>

Mena Roa, M. (2020). *¿Cuánto cuestan las plataformas de*

streaming? <https://es.statista.com/grafico/19905/precio-mensual-de-plataformas-de-streaming-en-espana/>

Mena Roa, M. (2021). *La popularidad de las plataformas de Streaming*. Statista.

<https://es.statista.com/grafico/24760/personas-que-han-pagado-por-usar-una-seleccion-de-plataformas-de-Streaming-de-video-en-los-ultimos-12-meses/>

Mena Roa, M. (2023). *La plataforma de Streaming con más suscriptores en cada país del*

mundo. Statista. <https://es.statista.com/grafico/29600/servicio-de-Streaming-con-el-mayor-numero-de-suscriptores-por-pais/>

Montaño, F. (2016). *Renta fija y renta variable. En Análisis de productos y servicios de inversión*. (pp.5-27). Málaga, España: IC Editorial.

Nava Rosillón, Marbelis Alejandra. (2009). *Análisis financiero: una herramienta clave para una*

gestión financiera eficiente. Revista Venezolana de Gerencia, 14(48), 606-628.

http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009&lng=es&tlng=es.

Navarro, A., & García, M. (2019). *Análisis de empresas tecnológicas y su adaptación al cambio*

constante en el mercado. Journal of Business Strategies, 28(4), 15-30. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/113018>

- Netflix. *Informes e inversiones* Inc. (2023). *Annual Report*. <https://ir.netflix.net/ir-overview/profile/default.aspx>
- Rodriguez, M. A. (2024). *Qué son los ETFs*. <https://capex.com/lat/academy/etf-que-es>
- Ross, S. (2018). *Capítulo 9. Valuación de acciones. En Finanzas corporativas* (pp. 273-294). McGraw-Hill Interamericana. <https://www-ebooks7-24-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/?il=33144&pg=1>
- Santos, N. (2008). *La política de dividendos y la rentabilidad de los negocios*. *Industrial Data*, 11(1), pp.29-36.
- Superadmin. (2024). *¿Cómo surgió...? La historia detrás de Netflix - the Switch* EAE Barcelona. The Switch EAE Barcelona.
- Superintendencia de Sociedades. *Estados financieros empresas Netflix- Disney+*
- Thomas, H., & Peters, J. (2020). *Innovación y crecimiento en empresas globales de entretenimiento*. *Harvard Business Review*, 98(5), 89-101. https://www.harvard-deusto.com/revista/business_review
- Variety. (2024) Todd Spangler. *Netflix suma más de 13 millones de suscriptores en el cuarto trimestre, muy por encima de las expectativas*
<https://variety.com/2024/digital/news/netflix-q4-2023-earnings-results-subscribers-profit-1235883585/>
- Yahoo! Finanzas. (2023) *Datos históricos precio por acción y Estado de Ingresos*. Netflix, Inc. (NFLX) <https://es-us.finanzas.yahoo.com/quote/NFLX/history/?period1=1609459200&period2=1737301727&frequency=1mo>

Zúñiga, E. D. (2021). *¿Cómo operar en el mercado de futuros sobre divisas? IG.*

[https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/-como-operar-en-el-mercado-de-futuros-de-divisas--210908#:~:text=divisas%2C%20en%20s%C3%ADntesis-,%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20contrato%20de%20futuros%20sobre%20divisas?,muestra%20en%20el%20siguiente%20gr%C3%A1fico.](https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/-como-operar-en-el-mercado-de-futuros-de-divisas--210908#:~:text=divisas%2C%20en%20s%C3%ADntesis-,%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20contrato%20de%20futuros%20sobre%20divisas?,muestra%20en%20el%20siguiente%20gr%C3%A1fico)