

Diagnóstico financiero de la empresa Internacional Amazon

Lina Marcela Rincón Villamizar

Aura Socorro García Santafé

Erika Natalia Talero

Néstor Andrés Cárdenas

Edy Eliana Cobos Naranjo

Asesor

Erinela Peñaranda Gómez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Contables Económicas y de Negocios ECACEN

Contaduría Pública

2025

Dedicatoria

Este trabajo lo dedicamos principalmente a Dios por permitirnos llegar hoy hasta aquí y por ser ese guía, a nuestras familias las cuales fueron la motivación y el apoyo constante en este proceso formativo, a nuestros profesores que nos acompañaron en este camino de cumplir una meta más y brindarnos los conocimientos necesarios para ejercer nuestra profesión como lo es la contaduría pública.

Agradecimientos

El agradecimiento primeramente a Dios que nos ha dado vida, sabiduría y fortaleza para superar cada desafío y meta que cada uno de nosotros tiene en la vida, especialmente por habernos hecho posible realizar un diplomado en profundidad en este campo de las finanzas.

Agradecimiento a los tutores y directores, por su apoyo y orientación durante todo este proceso educativo, que fue relevante para el desarrollo y culminación de este proyecto educativo.

Resumen

La empresa Amazon muestra un crecimiento en sus operaciones mediante el diagnóstico financiero realizado en los periodos de 2021-2023 está tuvo un crecimiento considerable en sus ingresos, esto permite ver la expansión contaste de la empresa a diferentes mercados incluyendo el comercio electrónico, la computación en la nube y servicios digitales.

Este estudio permite identificar cambios significativos en las ventas, utilidad operativa, estructura de costos y el desempeño en indicadores claves como lo son el roce, rnoa y el índice DuPont; También se examinan aspectos claves como la liquidez, el apalancamiento financiero, la rentabilidad operativa, la eficiencia en el uso de activos y la sostenibilidad del crecimiento en sus principales líneas de negocio, Se incluye el análisis de indicadores financieros clave, el cálculo del Valor Económico Agregado (EVA), la construcción de un árbol de rentabilidad y la evaluación de su desempeño frente al costo de capital.

Asimismo, se tiene en cuenta el análisis DOFA relacionado con la competencia, la regulación y el entorno económico global, El proyecto no solo busca interpretar el rendimiento financiero desde una perspectiva cuantitativa, sino también argumentar sobre las decisiones estratégicas implementadas por la empresa y cómo estas influyen en su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo, la empresa Amazon ha demostrado capacidad de adaptación y solidez en su modelo de negocio, posicionándose como líder global en comercio electrónico y servicios tecnológicos.

Palabras clave: Diagnóstico Financiero, Rentabilidad, Empresa, Apalancamiento, Amazon.

Abstract

Amazon's financial analysis shows growth in its operations from 2021 to 2023. It saw considerable revenue growth, revealing the company's constant expansion into different markets, including e-commerce, cloud computing, and digital services.

This study identifies significant changes in sales, operating profit, cost structure, and performance in key indicators such as ROCE, RNOA, and the DuPont ratio. It also examines key aspects such as liquidity, financial leverage, operating profitability, asset utilization efficiency, and the sustainability of growth in its main business lines. It includes an analysis of key financial indicators, the calculation of Economic Value Added (EVA), the construction of a profitability tree, and an evaluation of its performance against the cost of capital.

Likewise, the SWOT analysis related to competition, regulation and the global economic environment is taken into account. The project not only seeks to interpret financial performance from a quantitative perspective, but also to argue about the strategic decisions implemented by the company and how these influence its profitability and long-term sustainability. Amazon has demonstrated adaptability and solidity in its business model, positioning itself as a global leader in electronic commerce and technological services.

Keywords: Financial Diagnosis, Profitability, Company, Leverage, Amazon.

Tabla de contenido

Introducción	12
Justificación.....	13
Caracterización de la problemática	15
Objetivos	17
Objetivo general	17
Objetivos específicos.....	17
Marco conceptual	18
Análisis del entorno macroeconómico	20
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial	20
Análisis Estratégico y Competitivo	23
Perfil de Competitividad Interna	24
Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter.....	24
Análisis DOFA.....	25
Matriz de Estrategias	26
Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de sus Activos	27
Análisis de la Posición de Liquides de la Empresa	33
Razón Corriente.....	33
Prueba Acida	34
Razón de Solvencia	35
Análisis de Indicadores Financieros.....	37
Rentabilidad para los Poseedores de Acciones	39
Construcción árbol de rentabilidad.....	40

Análisis DUPONT	40
Valor Económico Agregado (EVA)	42
Consideración de la Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE) de la empresa	44
El Costo del patrimonio.....	48
Resultados del Trabajo Análisis Financiero de Amazon	51
Conclusiones del Trabajo de Acuerdo con el Diagnostico Financiero	52
Calculo ROCE.....	53
Costo del Patrimonio.....	57
Cálculo del costo promedio ponderado WACC.....	60
Fuentes de Financiación de Amazon y su Impacto sobre el WACC.....	61
Nivel de Endeudamiento de Empresas del mismo Sector y Región de Operación.....	62
Análisis de Grado de Apalancamiento GAO, GAF, GAT Y CI.....	68
La Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector y los Medios de Financiación	71
Nuevas Alternativas de Financiación para Amazon	72
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa	74
Análisis de la Política de Dividendos de Amazon	77
Variables de los Mercados Financieros.....	81
Instrumentos de cobertura utilizados por Amazon.....	83
Alternativas de cobertura adicionales en el mercado financiero.....	84
Recomendaciones Finales	85
Limitaciones y Futuras Líneas de Análisis	87
Referencias Bibliográficas.....	88
Apéndices	90

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Análisis FODA de Amazon</i>	25
Tabla 2 <i>Matriz de Estrategias de Amazon</i>	26
Tabla 3 <i>Activos de la Empresa Amazon</i>	27
Tabla 4 <i>Pasivos de la empresa Amazon</i>	31
Tabla 5 <i>Gastos Financieros de la Empresa Amazon</i>	32
Tabla 6 <i>Indicadores Financieros</i>	37
Tabla 7 <i>Rentabilidad Poseedores de Acciones</i>	39
Tabla 8 <i>Margen Neto = Utilidad Neta/Ingresos Totales (Ventas)</i>	40
Tabla 9 <i>Rotación de Activos = Ventas /Activos Totales</i>	40
Tabla 10 <i>Apalancamiento Financiero = Activos Totales/Patrimonio</i>	41
Tabla 11 <i>Cálculos del Valor Económico Agregado</i>	43
Tabla 12 <i>Cálculo del Roce</i>	53
Tabla 13 <i>Calculo RNOA</i>	54
Tabla 14 <i>Calculo FLEV</i>	55
Tabla 15 <i>Calculo NNEP</i>	56
Tabla 16 <i>Cálculo del Costo del Patrimonio</i>	57
Tabla 17 <i>Cálculo del Costo Ponderado de Capital WACC</i>	60
Tabla 18 <i>Comparación de Empresas</i>	64
Tabla 19 <i>Walmart – Razón Deuda/Patrimonio</i>	65
Tabla 20 <i>Calificaciones Crediticias y Bonos Corporativos</i>	66
Tabla 21 <i>Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)</i>	68
Tabla 22 <i>Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)</i>	69

Tabla 23 <i>Grado de Apalancamiento Total (GAT)</i>	69
Tabla 24 <i>Cobertura de Intereses</i>	70
Tabla 25 <i>Cuadro Comparativo Empresas del Sector</i>	71
Tabla 26 <i>Alternativas de Financiación para Amazon</i>	72
Tabla 27 <i>Precio De Acciones Reportadas</i>	74
Tabla 28 <i>Comparación con otras empresas tecnológicas</i>	78

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Evolución de los Activos Durante el Rango de Años Determinado</i>	29
Figura 2 <i>Indicador de Liquidez Razón Corriente</i>	33
Figura 3 <i>Indicador de Liquidez Prueba Acida</i>	34
Figura 4 <i>Indicador de Liquidez Razón de Solvencia</i>	36
Figura 5 <i>Balance General Empresa Amazon</i>	45
Figura 6 <i>Estado de Resultados Empresa Amazon</i>	46
Figura 7 <i>Beta Apalancada</i>	58

Lista de Apéndices

Apéndice A <i>Informe del Crecimiento Financiero de Amazon, Enlace canva</i>	90
Apéndice B <i>WACC de Amazon Costo Promedio Ponderado de Capital</i>	91
Apéndice C <i>WACC de Amazon Costo Promedio Ponderado de Capital</i>	92
Apéndice D <i>Enlace ejercicios de Excel</i>	93

Introducción

El análisis financiero nos brinda herramientas para poder realizar un diagnóstico a una organización en determinado momento y de esta manera poder establecer la capacidad que esta tiene para generar valor económico por medio de la información consignada en los estados financieros, los resultados que se obtienen de este diagnóstico son de gran importancia para la toma de decisiones y para alternativas de inversión.

La empresa Amazon se ha consolidado como una de las empresas más influyentes a nivel global, transformando radicalmente el panorama del comercio minorista y expandiéndose hacia áreas tan diversas como la computación en la nube, el entretenimiento digital.

Este trabajo se centra en el análisis de la situación financiera de Amazon durante el periodo comprendido entre 2021-2023, con el objetivo de comprender su desempeño económico en un entorno en constante y de evolución, a través de la caracterización de la problemática, la justificación de este estudio, la definición de objetivos claros y la construcción de un marco conceptual sólido, se busca ofrecer una perspectiva detallada sobre la salud financiera de la compañía y los factores que han influido en su trayectoria durante este periodo de tiempo, El análisis abarcará desde la evaluación del entorno macroeconómico y sectorial hasta la profundización en indicadores financieros clave, con la finalidad de discernir las estrategias que han impulsado su valor y rentabilidad.

Justificación

La realización de un diagnóstico integral financiero detallado de Amazon durante el periodo 2021-2023 se justifica por la relevancia de la empresa a nivel global y su impacto en diversos sectores, también radica en su posición de liderazgo global y en la necesidad crítica de mantener un desempeño financiero sólido que respalde su capacidad de inversión, innovación y expansión.

Amazon no solo domina el comercio electrónico global, sino que también desempeña un papel clave en sectores como servicios en la nube, inteligencia artificial, logística y entretenimiento digital. Según el informe anual de Amazon (2023), la compañía alcanzó ingresos superiores a 500 mil millones de dólares anuales, reflejando una magnitud operativa que exige un monitoreo financiero riguroso y estratégico.

A partir de esto es fundamental evaluar la solidez financiera de la empresa para garantizar la capacidad que tiene al sostener procesos de innovación, expansión global y la generación de valor a largo plazo. Según Damodaran (2020), El análisis financiero permite comprender la eficiencia operativa, la rentabilidad, el uso del apalancamiento y la creación de valor económico. Es por ello que para el periodo de tiempo de 2021-2023 fueron marcados por un entorno altamente volátil debido a los efectos de la postpandemia, tensiones geopolíticas y cambios en los hábitos de consumo digital, lo cual obliga a un estudio detallado del desempeño financiero de la empresa.

La importancia académica y práctica de este estudio radica en su capacidad para mostrar cómo los conceptos financieros se aplican en entornos reales de alta complejidad, aportando a la comprensión de la dinámica empresarial en el sector tecnológico y fortaleciendo las competencias analíticas en la disciplina financiera (Ross, Westerfield & Jordan, Fundamentals of

Corporate Finance (2021).

Es por esto que este diagnóstico aplica herramientas clave como el modelo DuPont, el análisis estratégico DOFA, el modelo de las cinco fuerzas de Porter, y el árbol de rentabilidad, integrando así una perspectiva financiera y estratégica que permite interpretar los resultados de manera integral. Además, se evalúa la eficiencia en la asignación de recursos mediante indicadores como ROCE y EVA, brindando una base objetiva para la toma de decisiones financieras.

Este análisis permitirá obtener una visión clara de su desempeño económico en años recientes, proporcionando información valiosa para la toma de decisiones tanto internas como externas. El valor agregado de este trabajo radica en ofrecer una perspectiva informada sobre la gestión financiera de una de las empresas más influyentes del mundo, utilizando herramientas y metodologías propias del campo de las finanzas. Su contribución se materializa en la aplicación práctica de conceptos financieros para el análisis de una empresa real, enriqueciendo la comprensión de la dinámica financiera en el sector tecnológico y de comercio electrónico.

Caracterización de la problemática

La empresa Amazon, nació en el año 1994 fundada por Jeff Bezos, es una de las empresas tecnológicas más influyentes en el mundo, está expuesta a varios desafíos asociados con el crecimiento exponencial de sus operaciones, la diversificación de su modelo de negocio y las tensiones macroeconómicas mundiales. Como resultado, la empresa enfrenta una gestión financiera y estratégica cada vez más compleja, que involucra el mantenimiento de la rentabilidad a largo plazo y el balance entre endeudarse y seguir produciendo valor para los accionistas.

Durante el período 2021 a 2023, Amazon, experimentó una transformación significativa en sus dinámicas financieras, impulsada tanto por factores internos como por condiciones del entorno macroeconómico global. Tras un notable crecimiento durante la pandemia, derivado del auge del comercio electrónico y del incremento en la demanda de servicios en la nube, la empresa se enfrentó a nuevos desafíos que comprometieron su rentabilidad y eficiencia operativa. En particular, la desaceleración del consumo, el aumento de la inflación, la subida de tasas de interés y los problemas en las cadenas de suministro globales afectaron el desempeño financiero y estratégico de Amazon, obligándola a replantear sus prioridades de inversión y su modelo de expansión.

La problemática financiera de Amazon se caracteriza por una tensión evidente entre el crecimiento de sus ingresos y la rentabilidad neta. Aunque los ingresos totales de la compañía continuaron creciendo en términos absolutos, se evidenció una baja en los márgenes operativos, acompañada de un aumento en los gastos financieros y operacionales. Este comportamiento se hizo especialmente evidente en 2022, cuando Amazon registró una disminución significativa en su utilidad neta en comparación con los años anteriores. Dicha situación reflejó no solo un entorno económico más adverso, sino también los efectos de decisiones internas de expansión acelerada

que implicaron mayores costos logísticos, de personal y tecnológicos.

Estas medidas evidencian la necesidad de contar con un diagnóstico financiero integral que permita identificar los puntos críticos de rentabilidad, eficiencia y apalancamiento. El análisis vertical y horizontal de los estados financieros muestra, además, un aumento en la proporción de gastos operativos respecto a las ventas, así como una presión sobre los flujos de caja operativos, lo cual representa una amenaza para la sostenibilidad del crecimiento si no se toman decisiones financieras fundamentadas en indicadores clave de desempeño.

Esta situación se delimita principalmente al análisis del comportamiento de los estados financieros consolidados de Amazon en el período comprendido entre 2021 y 2023, tomando como base los ingresos operativos, los márgenes de utilidad, la composición del patrimonio y la deuda, así como también la evolución de ratios claves relacionados con la liquidez, endeudamiento, rentabilidad y eficiencia operativa. Por otro lado, esta problemática se define como una pérdida de equilibrio entre crecimiento y rentabilidad, lo cual compromete la creación sostenida de valor para los accionistas de la empresa.

Dado este escenario, se plantea la necesidad de formular la siguiente pregunta: ¿Cuál es el diagnóstico financiero integral de la empresa Amazon para la toma de decisiones estratégicas para mejorar su rentabilidad y creación de valor?

Objetivos

Objetivo general

Analizar el diagnóstico financiero integral de Amazon teniendo en cuenta sus principales indicadores financieros durante los años 2021-2023, con el fin de evaluar su rentabilidad, eficiencia operativa y creación de valor económico.

Objetivos específicos

Identificar y analizar los factores macroeconómicos y del entorno sectorial que afectan el desempeño financiero de Amazon Inc.

Evaluar la estrategia competitiva de la empresa mediante el análisis de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, así como las cinco fuerzas de Porter.

Calcular e interpretar los principales indicadores financieros de liquidez, endeudamiento, eficiencia y rentabilidad, identificando su evolución en los últimos tres años.

Construir un árbol de rentabilidad que permita descomponer los inductores clave de valor económico y estimar el EVA como medida de desempeño financiero estratégico.

Marco conceptual

El diagnóstico financiero integral es importante ya que permite reconocer de una manera más clara y concisa los resultados de las operaciones operativas y reflejando con ello las ganancias o pérdidas permitiendo con esto la toma de dediciones adecuadas para obtener una mejor rentabilidad de la actividad económica que maneja la empresa durante un periodo de tiempo estimado.

El objetivo de este estudio es analizar el diagnóstico financiero integral de la empresa Amazon con el fin de tener en cuenta el siguiente marco conceptual basándonos en la problemática financiera para ello tenemos los siguientes conceptos:

Rentabilidad

La rentabilidad es uno de los indicadores clave del éxito financiero de una empresa, ya que muestra la capacidad de producir resultados de la inversión invertida Según VanHorne y Wacho wicz(2010), la rentabilidad es una medida de la efectividad global de la Compañía en el uso de sus activos para generar ingresos Se puede analizar mediante varias medidas, como ROA, ROE (retorno a la equidad) y el margen neto, lo que nos permite determinar la relación entre los beneficios obtenidos y las inversiones utilizadas.

Liquidez

La liquidez representa la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo sin incurrir en endeudamiento adicional o vender activos estratégicos. Según Gitman y Zutter (2012) la administración eficiente del capital de trabajo es esencial para garantizar la liquidez y la viabilidad financiera de la empresa. Entre los indicadores más comunes están el ratio corriente, la prueba ácida y el ciclo de conversión de efectivo, que permite observar cuánto tiempo tarda una empresa en recuperar su inversión operativa.

Valor económico agregado (EVA)

es un indicador que mide la creación de valor económico real de una empresa, teniendo en cuenta el costo del capital. Es decir, determina si una empresa genera un rendimiento superior al costo de los recursos utilizados para financiar sus operaciones. Según Stewart (1991) el EVA es la medida más precisa del valor generado por una empresa para sus accionistas, ya que descuenta los costos de oportunidad del capital empleado.

Análisis FODA

El estudio DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas), también conocido como análisis FODA, es una herramienta estratégica clave que ayuda a evaluar el entorno interno y externo de una función principal de la organización, ayuda a determinar los factores clave que influyen en el éxito actual y futuro de las compañías, así como el proceso de tomar decisiones financieras, operativas y competitivas. Es un diagnóstico que ayuda al estratega a determinar cómo a provechar al máximo sus fortalezas, cómo prevenir amenazas externas, cómo arreglar sus debilidades y cómo aprovechar los beneficios del medio ambiente, según Kotler y Keller (2016).

Análisis del Entorno macroeconómico

Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial

Amazon opera en un entorno macroeconómico desafiante, pero con oportunidades, en sectores altamente competitivos donde su capacidad de adaptación, innovación tecnológica y eficiencia operativa continúan siendo claves para sostener su posición de liderazgo.

En cuanto al entorno macroeconómico, Estados Unidos ha experimentado una recuperación económica posterior a la pandemia, aunque con señales de desaceleración en ciertos trimestres recientes. El crecimiento del PIB se mantiene positivo, lo que representa una oportunidad para empresas como Amazon, aunque la inflación persistente desde 2022 ha generado aumentos en los costos de insumos, logística y mano de obra, afectando los márgenes de rentabilidad. Para ese año alcanzó un 8%, mientras que para el 2023 la inflación comenzó a disminuir, cerrando el año con una tasa anual del 4.13%, reflejando los efectos de las políticas monetarias restrictivas implementadas por la Reserva Federal, para el 2024 la inflación anual se situó en 2.9%.

Este descenso en la inflación ha sido resultado de las medidas adoptadas por la Reserva Federal, incluyendo incrementos en las tasas de interés, con el objetivo de controlar la inflación sin frenar el crecimiento económico. A esto se suma la política de tasas de interés elevadas aplicada por la Reserva Federal para controlar la inflación, lo cual encarece el financiamiento y puede disminuir el consumo por parte de los hogares. Respecto al entorno sectorial, Amazon participa principalmente en los sectores de comercio electrónico y cloud computing, ambos en crecimiento, aunque con desafíos distintos. En el ámbito del comercio electrónico, la demanda sigue siendo sólida. Amazon enfrenta una competencia intensa por parte de empresas como Walmart, Target, eBay y Shopify, así como nuevas plataformas digitales. En el mercado de

servicios en la nube, Amazon mantiene el liderazgo global, aunque compite de cerca con Microsoft Azure y Google Cloud en la captación de clientes empresariales y gubernamentales.

El mercado en el que se desarrolla Amazon se caracteriza por una alta dinámica competitiva, tendencias cambiantes del consumidor y presión regulatoria. La empresa comercializa una amplia gama de productos que incluyen bienes físicos como tecnología, ropa y alimentos, así como servicios digitales como Prime Video, Kindle, Alexa y soluciones empresariales en la nube. Su poder de mercado le otorga una posición fuerte frente a proveedores, aunque ha recibido críticas por las condiciones que impone a los vendedores terceros en su plataforma. Por otro lado, los clientes de Amazon en Estados Unidos abarcan tanto consumidores individuales como empresas. A nivel minorista, millones de estadounidenses utilizan Amazon como su canal principal de compras en línea, con un alto nivel de fidelización gracias a Amazon Prime. En el segmento empresarial, AWS presta servicios tecnológicos avanzados a grandes corporaciones, instituciones gubernamentales, universidades y startups, lo que diversifica sus fuentes de ingreso.

En cuanto a la tecnología, Amazon realiza fuertes inversiones en inteligencia artificial, automatización de centros logísticos, algoritmos de recomendación, drones de entrega, análisis de datos, y expansión de infraestructura cloud. El enfoque de la empresa con relación a la innovación continúa siendo una de sus fortalezas competitivas.

La compañía está dirigida por Andy Jassy desde 2021. El equipo directivo combina experiencia en tecnología, operaciones y estrategia, manteniendo una cultura organizacional enfocada en la eficiencia, la innovación y la satisfacción del cliente.

Finalmente, Amazon cuenta con más de 1.55 millones de empleados a nivel global, siendo uno de los mayores empleadores de Estados Unidos. La empresa ha incrementado salarios

mínimos, ha ofrecido beneficios adicionales, y promovidos programas educativos para sus trabajadores. A pesar de estos avances, las relaciones laborales siguen siendo un aspecto sensible de su operación. Pero la compañía busca avanzar y mitigar cada una de las problemáticas que se presenten tanto en el sector económico, innovación, competitividad, producción, como también en el ámbito interno.

Análisis Estratégico y Competitivo

Amazon es una de las empresas más influyentes del mundo en los sectores de comercio electrónico y servicios de computación en la nube. Fundada en 1994 por Jeff Bezos, ha evolucionado de una librería en línea a una multinacional con operaciones en múltiples industrias, incluyendo retail, tecnología, logística, inteligencia artificial, entretenimiento y servicios empresariales.

Su plataforma estratégica está enfocada en ser la empresa más centrada en el cliente del mundo, ofreciendo la mayor variedad de productos a los precios más bajos posibles con la máxima conveniencia. A través de una cultura organizacional centrada en la innovación y la excelencia operativa, Amazon ha mantenido una trayectoria de crecimiento constante y ha transformado sectores enteros.

En términos de estrategia competitiva, Amazon combina liderazgo en costos con una diferenciación constante basada en tecnología, experiencia de usuario y capacidad de innovación. Gracias a su escala global, automatización y control logístico, logra reducir costos y ofrecer precios competitivos. Al mismo tiempo, desarrolla servicios únicos como Amazon Prime, Alexa, Kindle o AWS, que fortalecen su ecosistema y fidelizan a sus clientes. Además, su modelo de negocio se apoya en la diversificación: opera tanto en comercio minorista como en servicios tecnológicos, publicidad digital y contenido multimedia, lo que quiere decir que la compañía enfrenta una competencia intensa en todos sus frentes.

En comercio electrónico, compite con empresas como Walmart, Target, eBay, Alibaba y Mercado Libre, mientras que en servicios en la nube su principal rival es Microsoft Azure, seguido por Google Cloud y Oracle. En servicios digitales, enfrenta a plataformas como Netflix, Apple, Spotify y Shopify, que ofrecen productos similares o sustitutos. Esta competencia obliga a

Amazon a innovar continuamente y ajustar su estrategia en función de las condiciones del mercado.

Perfil de Competitividad Interna

Capacidad tecnológica e innovación constante: Amazon invierte miles de millones de dólares al año en investigación y desarrollo. Esto le permite innovar en automatización, inteligencia artificial, logística, experiencias de usuario y nuevos productos.

Cultura organizacional centrada en el cliente y en la eficiencia: Amazon promueve una mentalidad de mejora continua, rapidez, reducción de costos y enfoque en las necesidades del cliente, lo que se refleja en su toma de decisiones y en el desarrollo de nuevos servicios.

Dominio del big data y la inteligencia del consumidor: Amazon recolecta y analiza grandes volúmenes de datos sobre sus usuarios, lo que le permite personalizar la experiencia de compra, optimizar precios dinámicos y mejorar la eficiencia en la gestión del inventario y recomendaciones.

Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter

Rivalidad entre competidores: Se observa que la rivalidad entre competidores es muy alta, tanto en comercio electrónico como en servicios tecnológicos.

Amenaza de nuevos entrantes: Es moderada debido a las altas barreras de entrada tecnológicas y de capital, aunque los startups digitales pueden crecer rápidamente.

Poder de negociación de los proveedores: Es medio, ya que Amazon tiene fuerza en la negociación, pero depende de ciertos insumos críticos.

Poder de negociación de los clientes: El poder de los clientes es elevado, ya que tienen acceso a múltiples plataformas para comparar precios y servicios.

Amenaza de productos o servicios sustitutos: Es alta debido a la facilidad con la que los

consumidores pueden cambiar de proveedor o plataforma.

Análisis DOFA

Tabla 1

Análisis FODA de Amazon

Fortalezas	Oportunidades
Amplia infraestructura logística	Crecimiento del e-commerce.
Fuerte reconocimiento de marca.	Expansión de servicios AWS.
Servicios integrados: Prime, AWS, Alexa.	Mayor adopción de tecnologías por consumidores.
Eficiencia operativa y uso de IA.	Alianzas estratégicas y adquisiciones.
Debilidades	Amenazas
Pérdidas operativas en e-commerce internacional.	Críticas por condiciones laborales.
Alta dependencia de AWS para rentabilidad.	Alta dependencia del mercado norteamericano.
Problemas reputacionales y laborales.	Costos logísticos altos.
Reducción de plantilla de empleados.	Márgenes estrechos en e-commerce

Nota. Análisis DOFA de la empresa Amazon

Matriz de Estrategias

Tabla 2

Matriz de Estrategias de Amazon

Categoría	Estrategia 1	Estrategia 2	Estrategia 3
Marketing	Personalización de recomendaciones mediante algoritmos de IA.	Expansión de servicios Prime con beneficios exclusivos.	Publicidad dirigida y patrocinios en su plataforma para vendedores externos.
Producción	Automatización de centros logísticos mediante robótica y sistemas de IA.	Integración vertical con producción propia de dispositivos.	Implementación de modelos “Just-in-Time” para eficiencia en inventarios.
Sostenibilidad	Inversión en energía renovable (meta: cero emisiones netas para 2040).	Implementación del programa “Shipment Zero” para envíos con menor huella de carbono.	Uso de empaques reciclables y reducción de plásticos en envíos.
RSE	Mejora de condiciones laborales y salario mínimo en EE. UU.	Programas de educación y desarrollo como "Career Choice" para empleados	Apoyo a comunidades locales a través de AmazonSmile y donaciones

Nota. Estrategias detalladas de la empresa Amazon

Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de sus Activos

Amazon es una empresa de gran tamaño y escala global, clasificada como una gran empresa multinacional. Con ingresos que superaron los 574 mil millones de dólares en 2023, más de 1.55 millones de empleados en todo el mundo y activos totales que superan los 500 mil millones de dólares, Amazon se ubica entre las compañías más grandes del mundo tanto por volumen de ventas como por capitalización bursátil. Además, opera en múltiples sectores como el comercio electrónico, computación en la nube (AWS), publicidad digital, entretenimiento y logística, lo que amplía su presencia y complejidad operativa. Su tamaño y alcance exceden ampliamente los criterios establecidos para micro, pequeña o mediana empresa, ubicándola claramente en la categoría de empresa grande o corporación multinacional.

Composición de los Activos

El valor de los activos totales para el 2021 es de 420.549 para el año 2022 fue de 462.675 y para el año 2023 son de 527.854, de los cuales sus activos están compuestos por:

Tabla 3

Activos de la Empresa Amazon

	2021	2022	2023
Efectivo y equivalente al efectivo	36.220	53.888	73.387
Cuentas por cobrar	32.841	36.202	42.600
Inventarios	32.640	34.405	33.318
Otros activos corrientes	59.829	22.296	23.046
Propiedad planta y equipo	216.363	252.878	276.290
Total activos	420.549	462.675	527.854

Nota. Activos de la empresa Amazon del año 2021 al año 2023

Durante el periodo 2021–2023, Amazon mostró un crecimiento constante en el valor total de sus activos, pasando de \$420.549 millones en 2021 a \$527.854 millones en 2023, lo que representa un aumento del 25.5%. Al desglosar la composición de los activos, se observa que la mayor proporción corresponde a activos no corrientes, especialmente en la cuenta de propiedad, planta y equipo (PPE), que aumentó de \$216.363 millones en 2021 a \$276.290 millones en 2023, reflejando inversiones en infraestructura, tecnología y logística. Por otro lado, los activos corrientes, como el efectivo y equivalentes de efectivo, crecieron significativamente, más del 100% en tres años, lo cual sugiere una sólida posición de liquidez.

Las cuentas por cobrar también aumentaron, indicando un crecimiento en las ventas a crédito, mientras que los inventarios se mantuvieron relativamente estables, lo que podría señalar una buena gestión del stock pese al crecimiento operativo. La categoría "otros activos corrientes" disminuyó fuertemente en 2022 y 2023 respecto a 2021, lo que puede deberse a cambios en cuentas prepagadas u otros activos de corto plazo no especificados. En conjunto, Amazon mantiene una estructura de activos sólida, con un claro enfoque en el fortalecimiento de su capacidad operativa a largo plazo mediante la expansión de activos físicos y tecnológicos.

Figura 1

Evolución de los Activos Durante el Rango de Años Determinado



Relación de la Deuda a Patrimonio

Para calcular la razón de endeudamiento, también conocida como la relación deuda-patrimonio, utilizaremos la siguiente fórmula: Razón de endeudamiento = Pasivo / Patrimonio neto. Este indicador será analizado de forma anual para observar su evolución a lo largo del tiempo.

$$RE: 282.304 / 138.25 = 2,04 \text{ AÑO } 2021$$

$$RE = 316.632 / 146.042 = 2,17 \text{ AÑO } 2022$$

$$RE = 325.979 / 201.875 = 1,61 \text{ AÑO } 2023$$

Al aplicar la fórmula de la razón de endeudamiento para el año 2021, se obtiene un valor de 2,04 lo que indica que por cada 1 dólar de patrimonio neto, la empresa tiene 2,04 dólares de deuda, y para el 2022 indica que por cada 1 dólar de patrimonio, ahora tiene 2,17 dólares de deuda y para el año 2023, por cada 1 dólar de patrimonio neto, la empresa tiene 1,67 dólares de deuda. Los resultados de la relación de deuda a patrimonio de los años 2021, 2022 y 2023 reflejan una evolución dinámica en la estructura financiera de la empresa. En 2021 y 2022, la

empresa experimentó un aumento en su apalancamiento, con una ratio de 2,04 y 2,17, lo que indica una mayor dependencia de la deuda para financiar sus operaciones. Sin embargo, en 2023, la ratio disminuyó a 1,67, señalando una mejora en su solvencia y un posible refuerzo de su capital propio, lo cual refleja una tendencia hacia una estructura financiera más equilibrada y menos arriesgada. Esto sugiere que la empresa está gestionando activamente su endeudamiento, buscando reducir el riesgo y fortalecer su base de capital.

Composición del Patrimonio

En lo que respecta a la composición del patrimonio, este está constituido por los fondos propios aportados por los accionistas o socios, así como por las reservas (tanto las obligatorias como las establecidas por acuerdo interno) y las utilidades generadas durante los distintos periodos contables. Para su cálculo, se empleará la siguiente fórmula: Patrimonio neto = Activo total – Pasivo total.

$$PN = \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

$$PN \text{ AÑO } 2021 = 420.549 - 282.304 = 138.245$$

$$PN \text{ AÑO } 2022 = 462.675 - 316.362 = 146.043$$

$$PN \text{ AÑO } 2023 = 527.854 - 325.979 = 201.875$$

Para estos tres años el patrimonio ha ido aumentando representativamente, Este aumento refleja una fortaleza financiera creciente, respaldada por mayores aportes, reservas y utilidades acumuladas. La tendencia positiva indica que la empresa mantiene una posición financiera sólida, con buena capacidad para generar valor, lo que a su vez evidencia su rentabilidad y estabilidad comercial a lo largo del tiempo.

Composición de la Deuda

La composición de los pasivos para el 2021 fueron de 282.304, para el 2022 fue de

316,332 y para el 2023 fue de 325.979, estos están compuestos por:

Tabla 4

Pasivos de la Empresa Amazon

	2021	2022	2023
Total pasivo corriente	142.266	155.393	164.917
Deuda a largo plazo	54.944	73.850	64.914
Arrendamiento a largo plazo	67.651	72.968	77.297
Otros pasivos	17.443	14.421	18.851
Total, pasivos	282.304	316.632	325.979

Nota. Pasivos de la empresa Amazon del año 2021 al 2023

Amazon presenta una estructura de deuda diversificada y balanceada, con un ligero aumento en el peso del pasivo corriente en 2023. La reducción de deuda a largo plazo sugiere una gestión prudente del apalancamiento financiero, mientras que el crecimiento en cuentas por pagar y gastos devengados indica mayor dinamismo operativo. En conjunto, la composición de la deuda refleja una situación financiera estable y controlada, con un enfoque en mantener la flexibilidad financiera.

Evolución de gastos financieros

Para obtener los gastos financieros aproximados, usamos la fórmula: Gastos financieros = EBIT – EBT (excepto elementos no habituales)

Tabla 5*Gastos Financieros de la Empresa Amazon*

Año	EBIT	EBT (excepto elementos no habituales)	Gastos financieros (EBIT - EBT)
2021	24.879	23.448	1.431
2022	13.348	11.087	2.261
2023	36.852	36.495	357

Nota. Durante el período 2021–2023, Amazon mostró un aumento de sus gastos financieros en 2022, posiblemente debido a mayores cargas de deuda o entornos de tasas más elevadas. Sin embargo, en 2023 logró una notable reducción de estos gastos, lo cual refleja una mejora en su gestión financiera, fortaleciendo su rentabilidad operativa neta.

Entre los años 2021 y 2023, Amazon mostró un crecimiento sostenido en su volumen de ventas, reflejado en el aumento de sus ingresos totales. En 2021, las ventas alcanzaron los 469.822 millones de dólares, creciendo un 9% en 2022 hasta los 513.983 millones. Posteriormente, en 2023, los ingresos se incrementaron un 12% adicionales, llegando a 574.785 millones. Este comportamiento indica una tendencia positiva en la demanda de sus productos y servicios, evidenciando la capacidad de la empresa para expandirse incluso en contextos económicos desafiantes. El crecimiento acumulado en el periodo fue del 22%, lo cual reafirma su liderazgo en el mercado y eficacia en su estrategia comercial.

Análisis de la Posición de Liquides de la Empresa

Los indicadores de liquidez ayudan a entender mejor la economía de la empresa con el fin de evaluar la capacidad que tiene la entidad Amazon para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo de acuerdo con esto tenemos la siguiente información.

Razón Corriente

Razón corriente=activo corriente/pasivo corriente

Año 2021:161.530/142.266=1,13

Año 2022:146.791/155.393=0,95

Año 2023:172.351/164.917=1,05

Figura 2

Indicador de liquidez razón corriente



Fuente. Elaboración propia

Tenemos que la razón corriente para el año 2021 fue de 1,13 mostrándonos por cada pasivo corriente tenía 1,13 activos corrientes de liquidez solida en la empresa Amazon.

Para el año 2022 la razón corriente disminuyo a 0,95 lo cual nos permitió apreciar que las obligaciones a corto plazo no son capaces de cubrirse con los activos disponibles, lo cual produce una presión en la liquidez o las obligaciones corrientes.

Para el año 2023 la razón corriente fue de 1.05 tuvo un leve aumento, Aunque se trata de una mejora respecto al año anterior, sigue siendo inferior al nivel de 2021 y apenas supera el umbral mínimo de 1, lo que implica que la empresa mantiene un equilibrio justo entre activos y pasivos corrientes, pero sin margen amplio.

Aunque Amazon mantiene una capacidad aceptable para enfrentar sus compromisos de corto plazo, el nivel de liquidez ha mostrado cierta inestabilidad. Esto podría deberse a decisiones estratégicas relacionadas con la gestión del capital de trabajo o inversiones en crecimiento que han afectado temporalmente la liquidez.

Prueba Ácida

$PA = \frac{\text{activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{pasivo corriente}}$

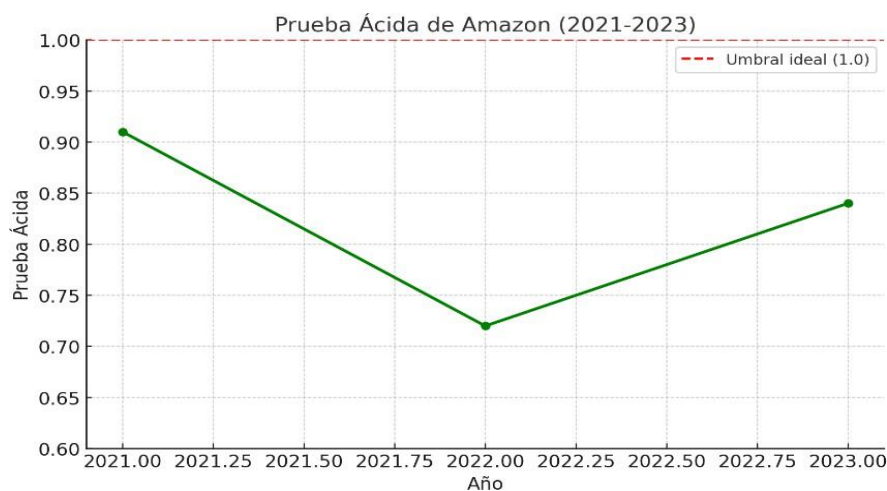
Año 2021 = $161.530 - 32.640 / 142.266 = 0,91$

Año 2022 = $146.791 - 34.405 / 155.393 = 0,72$

Año 2023 = $172.351 - 33.318 / 164.917 = 0,84$

Figura 3

Indicador de liquidez prueba ácida



Fuente. Elaboración propia

Para el año 2021 La empresa se encontraba cerca del umbral ideal de 1, lo cual es una señal saludable. Esto indica que, aun sin contar con inventarios, Amazon podía cubrir el 91% de sus pasivos de corto plazo.

Para el año 2022 Se produjo una caída significativa, lo que sugiere un deterioro en la liquidez más estricta en la empresa. Esto puede indicar una dependencia mayor de los inventarios o una acumulación de pasivos de corto plazo.

Para el año 2023 la empresa tiene una recuperación en la capacidad para responder rápidamente a obligaciones corrientes sin necesidad de vender inventarios. Aunque sigue por debajo de 1, la mejora frente al año anterior muestra un esfuerzo por fortalecer la posición de liquidez.

La prueba ácida de Amazon se ha mantenido por debajo de 1 durante todo el periodo, lo que puede ser preocupante si se considera que, en caso de una urgencia, la empresa no podría hacer frente a todas sus deudas de corto plazo sin recurrir a los inventarios.

Razón de Solvencia

Razón de solvencia= activo total/pasivo total

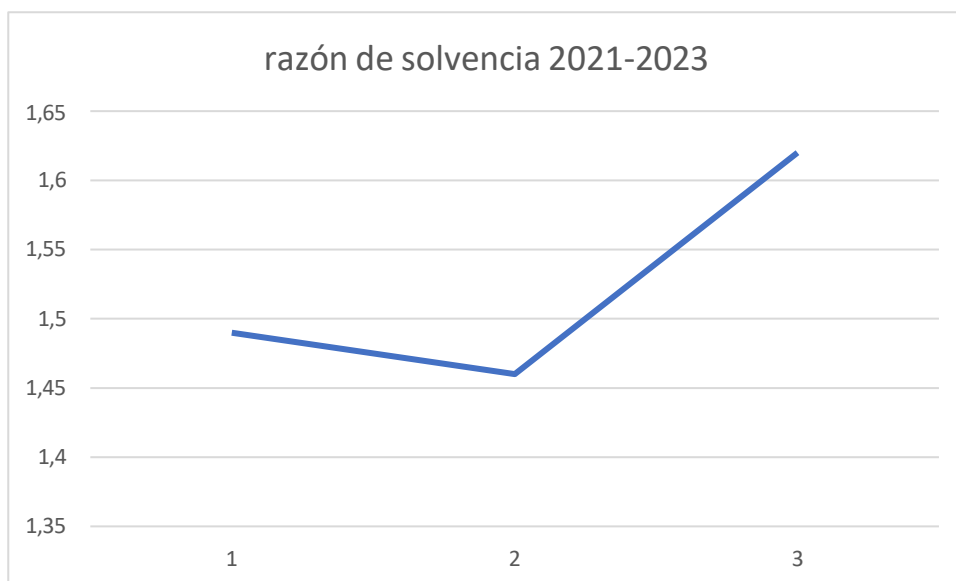
Año 2021= $420.549/282.304=1,49$

Año 2022= $462.675/316.632=1,46$

Año 2023= $527.854/325.979=1,62$

Figura 4

Indicador de liquidez razón de solvencia



Fuente. Elaboración propia

Para el año 2021 Por cada dólar de deuda total, Amazon tenía \$1,49 en activos, lo que representa una situación financiera razonablemente estable.

Para el año 2022 Se observa una ligera disminución, aunque aún se mantiene por encima de 1, lo cual indica que los activos siguen siendo suficientes para cubrir los pasivos.

Para el año 2023 se presenta una mejora significativa en la solvencia, alcanzando el nivel más alto del periodo, lo que indica un fortalecimiento en la capacidad de la empresa para responder a sus compromisos financieros de largo plazo.

La tendencia general es positiva. Aunque hubo una leve caída en 2022, la razón de solvencia de la empresa ha mejorado en 2023, reforzando su posición financiera lo que sugiere que Amazon está bien posicionada para afrontar sus obligaciones en el largo plazo.

Análisis de Indicadores Financieros

Este informe presenta un análisis financiero detallado de Amazon para los años 2021, 2022 y 2023, enfocado en la evaluación de su liquidez, rentabilidad y creación de valor para los accionistas. Se incluyen indicadores clave como ROE, ROA, liquidez corriente, razón de liquidez y margen neto.

Tabla 6

Indicadores Financieros

Año	ROE (%)	ROA (%)	Liquidez Corriente	Razón de liquidez	Margen Neto
2021	24.13	8.00	0,91	1,14	17.00
2022	-1.86	1.00	0,72	0,94	-1.00
2023	15.07	6.00	0,84	1,05	11.00

Fuente. Elaboración propia

El análisis de la liquidez corriente entre 2021 y 2023 muestra que la empresa se ha mantenido por debajo del valor ideal de 1, lo que indica una capacidad limitada para cubrir sus obligaciones a corto plazo con activos corrientes líquidos. En 2021 la razón fue de 0,91, descendiendo a 0,72 en 2022, reflejando un deterioro en la solvencia inmediata; sin embargo, en 2023 hubo una leve recuperación a 0,84.

Por otro lado, el análisis del Retorno sobre el Patrimonio (ROE) entre 2021 y 2023 revela una marcada volatilidad en la rentabilidad para los accionistas. En 2021, el ROE fue de 24,13%, lo que indica una alta rentabilidad; sin embargo, en 2022 la empresa registró una pérdida de --- -1,86%, reflejando una gestión menos eficiente o posibles impactos externos negativos. En 2023, el indicador se recuperó a 15,07%, demostrando una mejora significativa aunque sin alcanzar los niveles de 2021.

De este modo, el Retorno sobre los Activos (ROA) muestra la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ganancias. En 2021, la empresa obtuvo un ROA del 8%, reflejando una gestión rentable de sus recursos; sin embargo, en 2022 sufrió una caída al -1%, lo que indica pérdidas en relación con el total de activos. Para 2023, el indicador mejoró a 6%, señalando una recuperación parcial en la eficiencia operativa.

La Razón de Liquidez entre 2021 y 2023 muestra una variación en la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas de corto plazo con sus activos corrientes. En 2021 el valor fue de 1,14, reflejando una posición financiera sólida; en 2022 descendió a 0,94, situándose por debajo del nivel óptimo y evidenciando posibles dificultades para cubrir obligaciones inmediatas. En 2023 se observa una leve recuperación a 1,05, superando nuevamente el umbral mínimo recomendado.

Finalmente, el análisis del Margen Neto entre 2021 y 2023 revela fluctuaciones significativas en la rentabilidad final de la empresa. En 2021, la empresa logró un margen del 17%, lo que indica una buena eficiencia en la conversión de ingresos en ganancias netas; sin embargo, en 2022 se registró una pérdida de -1%, reflejando un año con costos y gastos que superaron los ingresos. En 2023 se recuperó parcialmente, alcanzando un margen del 11%, lo cual muestra una mejora en el control de costos y generación de utilidades. El análisis evidencia una evolución positiva en la rentabilidad operativa de Amazon entre 2021 y 2023. En 2022 la empresa enfrentó pérdidas netas, lo cual afectó su ROE, pero en 2023 logró una recuperación sólida, lo que indica que la empresa está generando valor para sus accionistas. Además, los niveles de liquidez son estables y adecuados para cubrir obligaciones de corto plazo.

Rentabilidad para los Poseedores de Acciones

La rentabilidad para los accionistas puede evaluarse a través del indicador de Ganancia por Acción (EPS, por sus siglas en inglés), que muestra cuánto beneficio obtiene cada acción ordinaria. A continuación, se presentan los valores de EPS por año.

Tabla 7

Rentabilidad Poseedores de Acciones

Año	EPS (USD por acción)
2021	3.28
2022	-0.27
2023	2.95

Nota. Este informe presenta un análisis financiero detallado de Amazon durante los años 2021, 2022 y 2023. A través de indicadores clave como el ROE, ROA, liquidez corriente y utilidad neta, se evalúa la rentabilidad y solidez financiera de la compañía, así como su capacidad para generar valor para los accionistas. Entre los principales hallazgos se destacan:

Crecimiento sostenido en ingresos, pasando de \$469.8 mil millones en 2021 a \$574.8 mil millones en 2023.

En 2022, la compañía reportó pérdidas netas debido a factores macroeconómicos y ajustes estratégicos, pero logró una recuperación significativa en 2023, con una utilidad neta de \$30.4 mil millones.

El EPS (ganancia por acción), indicador clave para los inversionistas, fue de \$3.28 en 2021, negativo en 2022 y se recuperó a \$2.95 en 2023.

Construcción Árbol De Rentabilidad

Análisis DUPONT

Tabla 8

Margen Neto = Utilidad Neta/Ingresos Totales (Ventas)

Año	Utilidad Neta	Ingresos Totales (Ventas)	Margen Neto %
2021	33,364 USD	469.822 USD	7.1%
2022	-2,722 USD	513.983 USD	-0,5%
2023	30,425 USD	574.785 USD	5,3%

Nota. El año 2021, es el mejor año de los 3 con record en ganancias, mientras que el año 2022, presenta una pérdida por inversiones y costos, principalmente a la devaluación de la inversión en Rivian Automotive y a la desaceleración en el crecimiento de AWS y el comercio minorista.

Para el año 2023 se observa una recuperación sólida.

Tabla 9

Rotación de Activos = Ventas /Activos Totales

Año	Ingresos Totales (Ventas)	Activos Totales	Rotación de Activos %
2021	469.822 USD	420.549 USD	1.1%
2022	513,983 USD	462.675 USD	1.1%
2023	574,785 USD	527.854 USD	1.0%

Nota. Se observa un crecimiento proporcional entre los ingresos de la empresa y sus activos. Se recomienda mejorar rentabilidad incrementando las ventas, si incrementar sus activos.

Tabla 10

Apalancamiento Financiero = Activos Totales/Patrimonio

Año	Activos Totales	Patrimonio	Apalancamiento financiero
2021	420.549 USD	138.245 USD	3.04
2022	462.675 USD	146.043 USD	3.17
2023	527.854 USD	201.875 USD	2.61

Nota. Este resultado significa que para el año 2021 por cada dólar de patrimonio, la empresa tiene 3.04 dólares en activos, indicando un nivel moderado de endeudamiento, para el año 2022 aumento un poco el apalancamiento 3.17 con respecto al año 2021, lo que sugiere un mayor uso de deuda para financiar activos. Para el año 2023 disminuyó a 2.61 lo que implica una mejora en su capitalización, mejorando su patrimonio.

Valor Económico Agregado (EVA)

$EVA = \text{Utilidad operativa neta después de impuestos} - (\text{Costo de capital} \times \text{Activos totales})$

Primero se va a calcular la Utilidad operativa neta después de impuestos $NOPAT = EBIT \times (1 - \text{Tasa impositiva})$

Tomaremos los valores de EBIT y la tasa impositiva efectiva para cada año. La tasa efectiva se puede aproximar así:

$\text{Tasa efectiva} = \text{Impuesto sobre la renta} / \text{EBT}$

Para 2021:

EBIT: 24.879

EBT: 23.448

Impuesto sobre la renta: 4.791

Tasa impositiva: $4.791 / 23.448 = 20.43\%$

$NOPAT = 24.879 \times (1 - 0.2043) = 19.80$

Para 2022:

EBIT: 13.348

EBT: 11.087

Impuesto sobre la renta: -3.217 (negativo → no se puede usar directamente; tomamos 0% para estimación prudente)

Tasa Impositiva: 0%

$NOPAT = 13.348 \times 1 = 13.35$

Para 2023:

EBIT: 36.852

EBT: 36.495

Impuesto sobre la renta: 7.120

Tasa impositiva: $7.120 / 36.495 = 19.51\%$

NOPAT = $36.852 \times (1 - 0.1951) = 29.66$

El Costo de Capital (WACC)

WACC = 5.41% año 2021, 5.53% para el año 2022 y 5,60% para el año 2023

Tabla 11

Cálculos del Valor Económico Agregado

Año	NOPAT (millones USD)	Activo Total (millones USD)
2021	19.80	420.549
2022	13.35	462.675
2023	29.66	527.854

Nota. Cálculos del Valor Económico Agregado NOPAT (millones USD) y Activo Total (millones USD) del año 2021 al 2023

Se procede a calcular el EVA para cada año.

EVA Año 2021:

$$\text{EVA} = 19.80 - (0.0541 \times 420.549) = 19.80 - 22.75 = -2.95$$

EVA Año 2022:

$$\text{EVA} = 13.35 - (0.0553 \times 462.675) = 13.35 - 25.58 = -12.23$$

EVA Año 2023:

$$\text{EVA} = 29.66 - (0.0560 \times 527.854) = 29.66 - 29.55 = 0.11$$

Consideración de la Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE) de la empresa

El ROCE permite entender la capacidad de una empresa para generar ingresos en base al capital que se ha utilizado y a la eficiencia con que se emplea ese capital, por lo que podemos decir que es una ratio financiera que nos hace conocer la rentabilidad de la empresa.

Esta ratio se usa especialmente cuando se quiere saber si una empresa tiene la capacidad de generar beneficios y en qué medida, pero también para comparar la rentabilidad de distintas empresas en base al capital que se emplea en cada una, más que nada en el sector de la financiero y de inversiones.

Rentabilidad de Capital Empleado

Numerador= EBIT= EBIT se calcula como: Ingresos - Costo de Ventas - Gastos Operativos.

Denominador=Capital empleado = Total de activos - pasivo corriente

Un ROCE más alto indica un uso más eficiente del capital. Una visión clara es que el ROCE debe ser más alto que el coste de capital de la empresa, de lo contrario, la empresa no estaría empleando su capital de manera eficaz.

Figura 5

Balance General Empresa Amazon

EMPRESA AMAZON (AMZN)											
BALANCE GENERAL											
moneda dolares											
	analisis vertical			analisis horizontal		analisis vertical			analisis horizontal		analisis vertical
	2021	% participacion	variacion absoluta	variacion relativa	2022	% participacion	variacion absoluta	variacion relativa	2023	% participacion	
efectivo y equivalentes	36.220	9%	17.668	49%	53.888	12%	19.499	36%	73.387	14%	
inversiones a corto plazo	59.829	14%	-43.691	-73%	16.138	3%	-2.745	-17%	13.393	3%	
creditos totales	32.649	8%	4.853	15%	37.502	8%	8.854	24%	46.356	9%	
cuentas por cobrar	25.500	6%	10.702	42%	36.202	8%	6.398	18%	42.600	8%	
otros creditos	7.149	2%	-5.849	-82%	1.300	0%	2.456	189%	3.756	1%	
inventario	32.640	8%	1.765	5%	34.405	7%	-1.087	-3%	33.318	6%	
gastos pagados por adelantado	0	0%	4.500	#DIV/0!	4.500	1%	900	20%	5.400	1%	
otros activos corrientes	242	0%	116	48%	358	0%	139	39%	497	0%	
total activo corriente	161.530	38%	-14.739	-9%	146.791	32%	25.560	17%	172.351	33%	
propiedad planta y equipo neto	216.363	51%	36.495	17%	252.858	55%	23.832	9%	276.690	52%	
inmovilizado material bruto	294.882	70%	54.971	19%	349.853	76%	46.948	13%	396.801	75%	
amortizacion acumulada	-78.519	-19%	-18.496	24%	-97.015	-21%	-23.096	24%	-120.111	-23%	
inversiones a largo plazo	4.003	1%	-1.188	-30%	2.815	1%	753	27%	3.568	1%	
activos intangibles	20.478	5%	5.907	29%	26.385	6%	4.091	16%	30.476	6%	
otros activos	18.125	4%	15.721	87%	33.846	7%	10.923	32%	44.769	8%	
total activos	420.549	100%	42.126	10%	462.675	100%	65.179	14%	527.854	100%	
cuentas por pagar	78.664	28%	936	1%	79.600	25%	5.381	7%	84.981	26%	
gastos devengados	28.413	10%	4.333	15%	32.746	10%	5.900	18%	38.646	12%	
prestamos a corto plazo	1.043	0%	6.957	667%	8.000	3%	-7.853	-98%	147	0%	
parte actual de la deuda a largo plazo	16.119	6%	-999	-6%	15.120	5%	4.096	27%	19.216	6%	
otros pasivos corrientes	18.027	6%	1.900	11%	19.927	6%	2.000	10%	21.927	7%	
total pasivo corriente	142.266	50%	13.127	9%	155.393	49%	9.524	6%	164.917	51%	
deuda a largo plazo	54.944	19%	18.906	34%	73.850	23%	-8.936	-12%	64.914	20%	
arrendamientos a largo plazo	67.651	24%	5.317	8%	72.968	23%	4.329	6%	77.297	24%	
otros pasivos	17.443	6%	-3.022	-17%	14.421	5%	4.430	31%	18.851	6%	
pasivo total	282.304	100%	34.328	12%	316.632	100%	9.347	3%	325.979	100%	
acciones ordinarias y APIC	55.543	13%	19.631	35%	75.174	16%	23.960	32%	99.134	19%	
ganacias retenidas	85.915	20%	-2.722	-3%	83.193	18%	30.425	37%	113.618	22%	
acciones propias y otras	-3.213	-1%	-9.111	284%	-12.324	-3%	1.447	-12%	-10.877	-2%	
patrimonio neto	138.245	33%	7.798	6%	146.043	32%	55.832	38%	201.875	38%	
total pasivo y patrimonio neto	420.549	100%	42.126	10%	462.675	100%	65.179	14%	527.854	100%	

Nota. Estados financieros Tomado de Amazon.com, Inc. (2021–2023) Annual Reports and 10-K filings. <https://ir.aboutamazon.com>

Figura 6

Estado de Resultados Empresa Amazon

ESTADO DE RESULTADOS											
moneda dolares											
	analisis vertical			analisis horizontal		analisis vertical			analisis horizontal		analisis vertical
	2021	% participacion	variacion absoluta	variacion relativa	2022	% participacion	variacion absoluta	variacion relativa	2023	% participacion	
ingresos totales	469.822	100%	44.161	9%	513.983	100%	60.802	12%	574.785	100%	
coste de los ingresos	272.344	58%	16.487	6%	288.831	56%	15.908	6%	304.739	53%	
beneficio bruto	197.478	42%	27.674	14%	225.152	44%	44.894	20%	270.046	47%	
gastos de I+D	56.052	12%	17.161	31%	73.213	14%	12.409	17%	85.622	15%	
gastos de ventas	116.485	25%	21.943	19%	138.428	27%	8.377	6%	146.805	26%	
otros gastos operativos	62	0%	101	163%	163	0%	604	371%	767	0%	
total otros gastos operativos	172.599	37%	39.205	23%	211.804	41%	21.390	10%	233.194	41%	
margen neto	24.879	5%	-11.531	-46%	13.348	3%	23.504	176%	36.852	6%	
EBT excepto elementos no habitual	23.448	5%	-12.361	-53%	11.087	2%	25.408	229%	36.495	6%	
impuesto sobre la renta	4.791	1%	-8.008	-167%	-3.217	-1%	10.337	-321%	7.120	1%	
beneficios netos de la empresa	33.364	7%	-36.086	-108%	-2.722	-1%	33.147	-1218%	30.425	5%	
EBT incluyendo las partidas inusual	38.155	8%	-44.094	-116%	-5.939	-1%	43.484	-732%	37.545	7%	
beneficio neto	33.364	7%	-36.086	-108%	-2.722	-1%	33.147	-1218%	30.425	5%	
promedio ponderado basico de acciones	10.177	2%	12	0%	10.189	2%	115	1%	10.304	2%	
promedio ponderado diluido de acciones	10.296	2%	-107	-1%	10.189	2%	303	3%	10.492	2%	
EBITDA	59.312	13%	-4.043	-7%	55.269	11%	30.246	55%	85.515	15%	
EBIT	24.879	5%	-11.531	-46%	13.348	3%	23.504	176%	36.852	6%	

Fuente. Estado de resultados Tomado de Amazon.com, Inc. (2021–2023) Annual Reports and 10-K

filings. <https://ir.aboutamazon.com>

EBIT

ROCE= Capital Empleado (Total de activos - pasivo corriente)

EBIT

ROCE= Año 2021

Capital Empleado

ROCE= 24.879 USD/ (420.549-142.266) USD

ROCE=24.879USD/ (278.283) USD

ROCE=0.089 o 8.9%

EBIT

ROCE= Año 2022

Capital Empleado

ROCE=13.348 USD/(462.675-155.393)USD

ROCE= 13.348 USD/(307.282)USD

ROCE=0.043 o 4.3%

EBIT

ROCE= año 2023

Capital Empleado

ROCE=36.852 USD/ (527.854-164.917) USD

ROCE= 36.852 USD/ (362.937) USD

ROCE=0.10 o 10.2%

Costo del Patrimonio

El costo del patrimonio, o "cost of equity", se calcula utilizando el Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM), que considera la tasa libre de riesgo, el rendimiento esperado del mercado y la beta de la empresa.

El Modelo CAPM

El CAPM es la fórmula más utilizada para calcular el costo del patrimonio. La fórmula es la siguiente:

$$K_e = R_f + \beta_i * (R_m - R_f)$$

K_e : Costo del patrimonio (o tasa de retorno mínima que se espera de una inversión en el patrimonio de una empresa).

R_f : Tasa libre de riesgo (tasa de retorno de una inversión sin riesgo, como los bonos del gobierno).

β_i : Beta de la empresa (medida de la volatilidad de la empresa en comparación con el mercado).

R_m : Rendimiento esperado del mercado (rendimiento promedio esperado de la inversión en el mercado).

$(R_m - R_f)$: Prima de riesgo del mercado (diferencia entre el rendimiento esperado del mercado y la tasa libre de riesgo).

$$K_e = R_f + \beta_i * (R_m - R_f)$$

$$K_e = ? \quad \beta_i = 0.72$$

$$R_f = 4.15\% \quad (R_m - R_f) = 5.10\%$$

$$R_m = 5.10\% + 4.15\% \quad R_m = 9.25\%$$

$$K_e = 4.15\% + (0.72 * (5.10\%))$$

$$K_e = 4.15\% + 3.67\%$$

$$K_e = 7.82\%$$

Comparación del Roce con el costo al patrimonio año 2023.

$$\text{Costo de capital} = 8.45\% \quad \text{Roce} = 10.2\%$$

$$K_e = 7.82\%$$

$$\text{Roce} - K_e = 2.4\%$$

Patrimonio de los accionistas comunes (Common Stockholders' Equity).

Año 2021

$$\begin{aligned} \text{Patrimonio de los accionistas comunes} &= \text{Activos totales} - \text{Pasivos totales} \\ \text{Patrimonio de los accionistas comunes} &= 420.549 - 282.304 \\ &= 138.245 \text{ USD} \end{aligned}$$

AÑO 2022

$$\begin{aligned} \text{Patrimonio de los accionistas comunes} &= 462.675 - 316.632 \\ &= 146.043 \text{ USD} \end{aligned}$$

AÑO 2023

$$\begin{aligned} \text{Patrimonio de los accionistas comunes} &= 527.854 - 325.979 \\ &= 201.875 \text{ USD} \end{aligned}$$

$$\text{Cálculo del Eva AÑO 2023 NOPAT} = \text{EBIT} (36.852) * (1 - T)$$

$$\text{Donde } T = \text{TASA IMPOSITIVA} = 0.144 \text{ o } 14.4\%$$

$$\text{NOPAT} = 31,545.3 \text{ USD} \quad \text{WACC} = 8.3\%$$

$$\text{Costo de capital} = 8.45\% \quad \text{Activos totales} = 527.854$$

$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - (\text{CAPITAL TOTAL} * \text{WACC}) \quad \text{EVA} = 31,545 - (0.0845 * 0.083)$$

$$\text{EVA} = 31,544.93 \text{ USD}$$

La empresa Amazon genero 31,544.93 millones de USD de valor económico en 2023 aumentando el costo de su capital siendo este el mayor valor generado con respecto a sus dos años anteriores.

Resultados del Trabajo Análisis Financiero de Amazon

El análisis financiero de Amazon evidenció una empresa con alto volumen de ventas y un crecimiento sostenido, pero con fluctuaciones importantes en su rentabilidad operativa, especialmente en 2022. Aunque el ingreso creció un 22% en tres años, la rentabilidad se vio afectada por mayores gastos financieros y operativos, derivados del entorno económico global y decisiones internas de expansión.

En términos de financiación, Amazon mostró un apalancamiento moderado con tendencia a la reducción del endeudamiento. La razón deuda/patrimonio bajó de 2,17 (2022) a 1,61 (2023), reflejando una política financiera más conservadora. La empresa logró mejorar su posición de liquidez y eficiencia en el uso de sus activos.

Desde la perspectiva de inversión, la compañía ofrece un panorama atractivo para el mediano y largo plazo, al evidenciar una recuperación sólida en 2023, generación positiva de EVA, y niveles de ROCE por encima del costo del capital. No obstante, su política de no pagar dividendos implica que el retorno para los accionistas depende de la valorización del capital y no de ingresos recurrentes.

Conclusiones del Trabajo de Acuerdo con el Diagnóstico Financiero

Amazon ha demostrado una fuerte capacidad de crecimiento, sustentada en la innovación tecnológica y la diversificación de sus líneas de negocio, especialmente en comercio electrónico y servicios en la nube.

La rentabilidad tuvo una caída significativa en 2022, influida por factores macroeconómicos y decisiones internas. No obstante, en 2023 la empresa logró revertir esta situación con una utilidad neta de más de USD 30.000 millones y un EVA positivo.

El análisis del apalancamiento financiero refleja una evolución positiva, con una disminución en la dependencia de la deuda y un fortalecimiento del patrimonio. Esto mejora su perfil de riesgo y su capacidad de enfrentar desafíos futuros.

Los indicadores de liquidez, eficiencia y solvencia presentan una recuperación progresiva, lo que permite inferir una buena capacidad operativa para afrontar obligaciones de corto y largo plazo.

Calculo ROCE

$$\text{ROCE} = \text{RNOA} + \text{FLV} * (\text{RNOA} - \text{NNEP})$$

Tabla 12

Cálculo del Roce

ROCE	$\text{ROCE} = \text{RNOA} + \text{FLEV} (\text{RNOA} - \text{NNEP})$		
	2021	2022	2023
RNOA	0,24	-0,02	0,15
FLEV	3,04	3,17	2,61
NNEP	-0,01	0,01	0,004
ROCE	1,02	-0,10	0,53

Nota. En 2021, Amazon alcanzó un ROCE de 1,02, un valor excepcionalmente alto. Esto indica que la empresa fue altamente eficiente en la utilización del capital empleado para generar beneficios. Un ROCE superior a 1 implica que por cada unidad monetaria de capital invertido, Amazon generó más de una unidad de retorno. En resumen, fue un año de alta rentabilidad y aprovechamiento del capital.

El resultado negativo del ROCE en 2022 (-0,10) refleja un año crítico en términos de eficiencia del capital empleado. Amazon destruyó valor: por cada unidad de capital invertido, perdió 0,10 unidades. Este desempeño indica ineficiencia operativa, probablemente debido a presiones externas o internas que afectaron la rentabilidad. Fue un año de rendimiento financiero desfavorable.

En 2023, el ROCE de Amazon fue de 0,53, mostrando una recuperación clara respecto al año anterior. Aunque no alcanza los niveles de 2021, este resultado indica que la empresa volvió a generar una rentabilidad positiva sobre su capital empleado. Amazon logró obtener un retorno de 53 centavos por cada unidad de capital invertido, lo que señala un retorno moderado y una mejora en la eficiencia del uso del capital.

Análisis de sensibilidad del 1%

Tabla 13

Calculo RNOA

RNOA	0,15	
FLEV	2,61	
NNEP	0,00	
ROCE	$ROCE=RNOA+FLEV (RNOA-NNEP)$	0,53
Análisis de sensibilidad	0,01	
RNOA 1%		
RNOA	0,16	
FLEV	2,61	
NNEP	0,00	
ROCE	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	0,57
Cambio en ROCE	0,04	4

Nota. Al incrementar el RNOA del 0,15 al 0,16, manteniendo constantes el FLEV y el NNEP, el ROCE aumento, Esto representa un incremento de 4 puntos porcentuales en el ROCE, esta sensibilidad refleja una mejora en la eficiencia operativa de la empresa ya que contara con una

mayor rentabilidad sobre los activos operativos, también genera un impacto directo y significativo sobre el rendimiento general del capital empleado.

Tabla 14

Calculo FLEV

Análisis de sensibilidad FLEV		0,01
RNOA	0,15	
FLEV	2,62	
NNEP	0,00	
ROCE	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	0,53
Cambio en ROCE	0,001	0,15

Nota. Al incrementar el FLEV nivel de apalancamiento financiero de 2,61 a 2,62, se presentó una variación de 0,15 puntos porcentuales. Aunque el apalancamiento financiero puede potencialmente amplificar la rentabilidad del capital cuando el rendimiento operativo supera el costo de la deuda, este análisis muestra que su impacto es considerablemente menor frente a las otras dos variables. En consecuencia, aunque el uso de deuda puede contribuir al crecimiento del ROCE, su efecto marginal resulta limitado ante cambios mínimos.

Tabla 15*Calculo NNEP*

Análisis de sensibilidad NNEP		0,01
RNOA	0,15	
FLEV	2,61	
NNEP	0,01	
ROCE	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	0,51
Cambio en ROCE	-0,03	-3

Nota. Al incrementar el NNEP este se incrementa de 0,00 a 0,01 , al aplicar esta modificación, el ROCE disminuyó, lo que representa una reducción de -3 puntos porcentuales, este resultado evidencia la sensibilidad negativa del ROCE frente a un mayor costo de la deuda este disminuye la rentabilidad del capital total empleado, incluso si los demás componentes se mantienen estables.

Costo del Patrimonio

Tabla 16

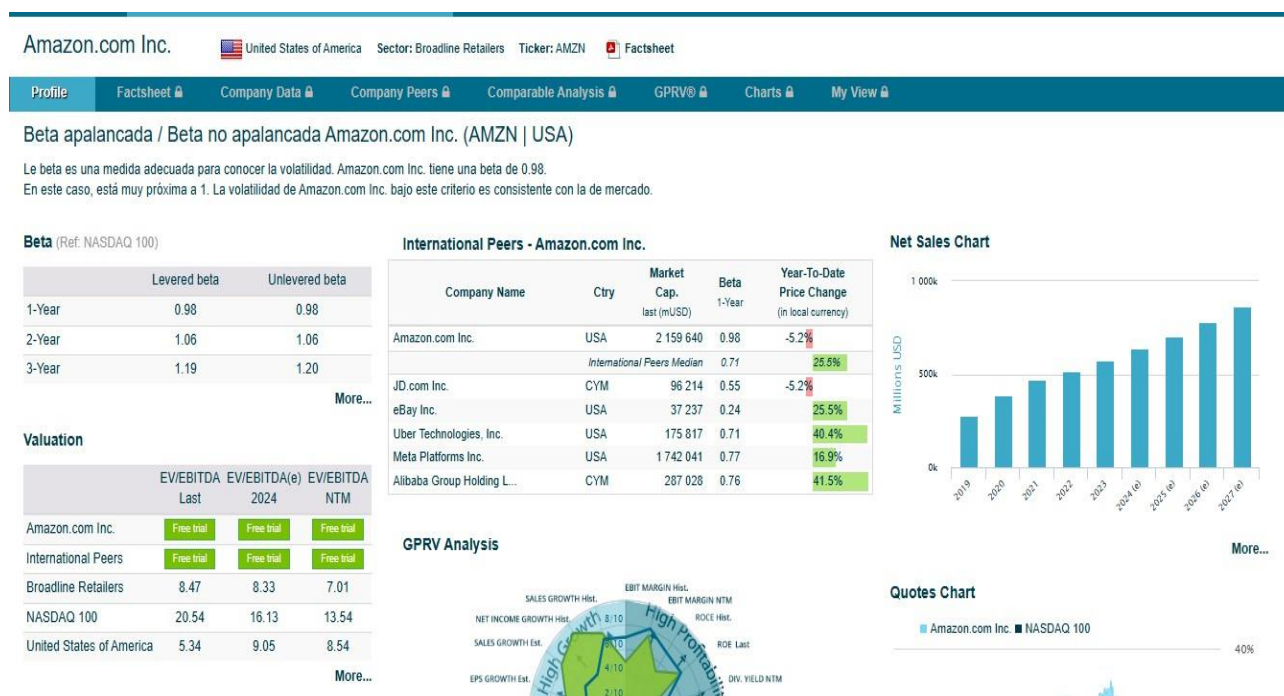
Cálculo del costo del patrimonio

Sigla	Nombre	Resultado
r_f	Tasa Libre de Riesgo. O prima de riesgo	4,15 0,0415
β	Beta de la empresa. Amazon	0,98
	Beta de la industria	0,90
$(r_m - r_f)$	Prima de Riesgo de Mercado.	5,10% 0,051
$k_e =$	Costo del Patrimonio	0.091872 9,19%

Nota. Resultados del costo del patrimonio

Figura 7

Beta apalancada



Fuente. Tomado de Amazon.com, Inc. (2021–2023)

$$K_e = R_f + \beta_i * (R_m - R_f)$$

$$\beta_i = 0.98$$

$$\text{beta industria (productos domésticos)} = 0.90$$

$$(R_m - R_f) = 5.10\%$$

$$(R_m - R_f) = 0.051$$

$$K_e = R_f + \beta_i * (R_m - R_f)$$

$$K_e = ? \quad \beta_i = 0.98$$

$$R_f = 4.15\% = 0.0415$$

$$(R_m - R_f) = 5.10\% = 0.051$$

$$K_e = 0.0415 + (0.98 * 0.051)$$

$$K_e = 0.091872 = 9.19\%$$

Análisis de comparación

Realizando la comparación entre la beta de la empresa Amazon y la empresa de su industria se puede observar una beta un poco más baja de 0.08 puntos porcentuales lo que hace pensar que la empresa Amazon ha tenido una menor sensibilidad a los movimientos del mercado en general lo que se traduce en un menor riesgo sistemático en comparación con algunas de las empresas de su industria:

$$\beta \text{ Amazon} = 0.98$$

$$\beta \text{ industria (productos domésticos)} = 0.90$$

Nivel de apalancamiento financiero

Menor deuda de la empresa: Si Amazon tiene un nivel de apalancamiento de la deuda sustancialmente menor que el resto de las empresas de la industria reduce su riesgo financiero.

Tamaño de Diversificación

Empresa grande y diversificada: Amazon es una de las empresas de comercio electrónico más grandes de su industria la cual ofrece a sus clientes diversos productos que pueden adquirirse mediante un método ágil y eficaz.

Grado de apalancamiento operativo

Menores costos fijos: Amazon se caracteriza por tener una estructura de costos fijos en relación a los costos variables, es decir, tiene menor apalancamiento operativo en comparación a las demás empresas de su industria.

Cálculo del Costo Ponderado de Capital WACC

Tabla 17

Cálculo del Costo Ponderado de Capital WACC

Sigla	Nombre	Formulas O Fuente	Resultado Año 2023
Kd	Costo de la deuda	Inductores de valor	0,010
Ke	Costo del patrimonio	Inductores de valor	7,61%
T	Tasa impositiva	Roce	0,20
D	Deuda Total	Préstamo	3.200
E	Patrimonio Total	Indicadores financieros	201.875
V	Valor total de la empresa	$V=E+D$	205.075
%P	% Proporción de patrimonio	$\% P=E/V$	0,98
%D	Proporción de deuda	$\% D=D/V$	0,02
WACC	Costo del Patrimonio	$WACC=(E/V)*Ke+(D/V)*Kd*(1-t)$	0,08 8%

Nota. Resultados del Costo Ponderado de Capital WACC

Fuentes de Financiación de Amazon y su Impacto sobre el WACC

Las principales fuentes de financiación de Amazon se dividen en dos grandes categorías: capital propio y deuda financiera. El capital propio proviene mayoritariamente de las utilidades retenidas y de la emisión de acciones ordinarias, lo que ha permitido a la empresa financiar gran parte de su crecimiento sin recurrir agresivamente a deuda. Por otro lado, Amazon accede a financiamiento externo a través de instrumentos de deuda tradicionales como bonos corporativos y arrendamientos financieros, y en menor medida, préstamos con instituciones financieras. No se identifican emisiones relevantes de acciones preferentes, lo que indica una preferencia clara por el equity tradicional.

El impacto de estas fuentes sobre el WACC es significativo. Al tener una estructura de capital fuertemente apalancada hacia el equity (98% en 2023), y considerando que el costo del capital propio (K_e) es 7,61%, el WACC se mantiene en un nivel relativamente alto (8%). En contraste, la deuda representa solo el 2% del capital total y tiene un costo mucho más bajo (1%), lo cual implica que su efecto reductor sobre el WACC es limitado. Si Amazon incrementara prudentemente el uso de deuda aprovechando tasas bajas y su alta calificación crediticia podría disminuir su WACC, mejorando la eficiencia financiera sin comprometer su estabilidad. Sin embargo, su estrategia conservadora en cuanto a apalancamiento parece orientada a mantener la autonomía financiera y minimizar el riesgo ante cambios en el entorno económico.

Nivel de Endeudamiento de Empresas del Mismo Sector y Región de Operación

Para desarrollar este punto, presento dos empresas de Estados Unidos que son afines a la actividad comercial de Amazon:

Walmart Inc.

Empresa Fundada en 1962, con sede en Bentonville, Arkansas, su fundador Sam Walton y cotiza en la bolsa de valores de Nueva York, Ticker bursátil WMT (NYSE). Es una empresa minorista más grande del mundo, su operación está dedicada a una vasta red de tiendas físicas y plataformas digitales en más de 20 países. Su modelo de negocio se basa en ofrecer productos a precios bajos todos los días ("Everyday Low Prices"), abarcando desde alimentos hasta productos electrónicos. Durante el año 2023 tuvieron unos ingresos de +600 mil millones de dólares, tiene mas de 2.1 millones de empleados en todo el mundo y tiene una calificación crediticia de Aa2 (Moody's) / AA (S&P). En sus áreas de negocios se destaca:

Tiendas físicas (Supercenters, Discount Stores y Sam's Club)

E-commerce (walmart.com) comercio electrónico

Walmart Connect (publicidad digital)

Walmart Health (servicios médicos)

Target Corporation

Empresa Fundada en 1902 (como Dayton Dry Goods) / 1962 (como Target), con sede en Minneapolis, Minnesota, EE. UU., su fundador George Dayton y cotiza en la bolsa de valores de Nueva York Ticker bursátil: TGT (NYSE). Es una de las principales cadenas de tiendas por departamento en EE. UU., es reconocida por su enfoque en diseño, experiencia de compra atractiva y marca propia. Su lema "Expect More. Pay Less." refleja su posicionamiento entre precio y estilo. Sus ingresos para el año 2023 son \$107 mil millones de dólares, sus empleados

con más o menos 400.000 y su Calificación crediticia es A2 (Moody's) / A (S&P). En sus áreas de negocios se destaca:

Tiendas minoristas (más de 1.900 en EE. UU.)

E-commerce (target.com)

Marcas propias exitosas (Good & Gather, Cat & Jack, etc.)

Inversión en digitalización y logística

Análisis Comparativos Entre las Empresas Amazon, Walmart y Target

Walmart es el competidor más directo y robusto de Amazon en el comercio minorista. Aunque comenzó como una cadena de tiendas físicas, ha hecho una transición importante hacia el e-commerce, especialmente en EE. UU., con plataformas digitales, logística propia y servicios como entregas el mismo día y suscripciones similares a Amazon Prime.

Puntos Clave. Opera más de 10.000 tiendas físicas a nivel mundial.

Invierte en tecnología, automatización y comercio online para enfrentar a Amazon.

Tiene su propia red de distribución y capacidad logística.

Walmart Connect compite con Amazon Ads en publicidad digital.

Estrategia financieramente conservadora, con bajo nivel de endeudamiento.

Ventaja frente a Amazon. Presencia física sólida que permite servicios omnicanal (compra en línea y recoge en tienda).

Target compite con Amazon en productos de consumo masivo, especialmente en EE. UU. Aunque tiene menor escala que Walmart o Amazon, se ha destacado por su enfoque en diseño, marcas propias exclusivas y una experiencia de cliente diferenciada.

Puntos clave. Opera solo en EE. UU., con más de 1.900 tiendas.

Enfocada en un público más joven y de ingresos medios-altos.

Ha invertido en e-commerce, alianzas logísticas (con Shipt) y tecnologías digitales.

Aumentó su deuda en 2022 para sostener expansión y renovación, aunque ha venido reduciéndola.

Ventajas frente a Amazon. Alta lealtad de marca y fuerte penetración con productos de marca privada. Su ventaja competitiva está en su amplia oferta, entregas ultra rápidas, escalabilidad tecnológica (AWS) y ecosistema integrado (Prime, Alexa, Kindle, etc.). Tiene una presencia física limitada, pero ha experimentado con tiendas como Amazon Fresh, Amazon Go y Whole Foods.

Tabla 18

Comparación de Empresas

Aspecto	Amazon	Walmart	Target
Modelo de negocio	E-commerce + Nube (AWS)	Retail físico + E-commerce	Retail físico + E-commerce
Escala	Global	Global	Nacional (EE. UU.)
Logística	Propia (avanzada)	Propia (eficiente)	Mixta (con terceros como Shipt)
Inversión en tecnología	Muy alta (AWS, IA, automatización)	Alta (automatización, data analytics)	Moderada
Apalancamiento	Alto (aunque disminuyendo)	Bajo (perfil conservador)	Moderado a alto (reduciendo)
Calificación crediticia	A1 / AA-	Aa2 / AA	A2 / A

Nota. Comparación de la empresa Amazon, Walmart y Target

Amazon lidera el comercio electrónico con una estructura tecnológica superior y una estrategia altamente apalancada pero rentable.

Walmart es su competidor más fuerte, gracias a su presencia física y capacidad logística, con una estrategia más prudente en deuda, invierte en digitalización y logística.

Target se posiciona como un minorista de nicho fuerte en EE. UU., con buena fuerte presencia online y una imagen de marca y enfoque diferenciado, aunque con menor escala frente a los otros dos, cuenta con el servicio de envíos rápidos y recogida en tienda.

Ahora se realizará el análisis comparativo del nivel de endeudamiento de la Empresa Walmart y Target en comparación con la empresa Amazon.

Tabla 19

Walmart – Razón Deuda/Patrimonio

Año	Amazon	Walmart	Target
2021	2,04	0,60	1,28
2022	2,17	0,51	1,71
2023	1,61	0,58	1,46

Nota. En general, Walmart de las 3 es la menos endeudada con una estructura financiera estable y conservadora y un apalancamiento muy bajo, manteniendo un nivel de deuda inferior a su patrimonio, con una tendencia (0,5 – 0,6) y un perfil atractivo para inversionistas conservadores y agencias calificadoras y su mayor riesgo es que menor apalancamiento limita el potencial de retorno si hay oportunidades de expansión rentable.

Target – Razón Deuda/Patrimonio. Target se encuentra en el medio de estas dos empresas, ha tenido un apalancamiento moderado-alto, superior a Walmart, pero en retroceso

tras el pico de 2022 y utiliza deuda de manera moderada para impulsar crecimiento y márgenes con expansión rentable.

Amazon mantiene la mayor ratio (2,04 – 2,17), reflejando alta dependencia de la deuda. Aunque en 2023 mejora, sigue con más deuda que patrimonio. Tiene como ventaja que puede financiar agresivamente su expansión. El apalancamiento permite aumentar el ROE cuando hay rentabilidad alta. Sus riesgos son mayor exposición a cambios en tasas de interés o disminución en ingresos y más vulnerable en un contexto de desaceleración económica o presiones regulatorias.

Tabla 20

Calificaciones Crediticias y Bonos Corporativos

Amazon	A1 / AA-	Ha emitido bonos a largo plazo (varios tramos) con buena
Calificación		demanda.
Walmart:	Aa2 / AA	Calificación más alta entre las tres. Amplia historia de
Calificación		emisión de bonos.
Target:	A2 / A	Calificación sólida, aunque menor que Walmart. Ha
Calificación		emitido bonos, pero menos frecuentemente.

Nota. Walmart tiene la mejor calificación crediticia, reflejo de su bajo apalancamiento y alta capacidad de pago.

Amazon, a pesar de su mayor endeudamiento, mantiene una calificación sólida gracias a sus ingresos diversificados (AWS, retail) y flujo de caja fuerte.

Target está un escalón abajo, lo que es coherente con su perfil más moderado y episodios de presión en márgenes (especialmente en 2022).

Conclusiones Generales

Walmart es la más financieramente conservadora. Su bajo apalancamiento le da gran resiliencia y máxima confianza por parte del mercado crediticio.

Amazon es agresiva en su estrategia, usa deuda como palanca de expansión, pero controla riesgos con ingresos estables y calificaciones sólidas.

Target oscila entre ambas, buscando aprovechar deuda para crecer, pero con más sensibilidad ante ciclos económicos.

Análisis de Grado de Apalancamiento GAO, GAF, GAT Y CI

Tabla 21

Grado de apalancamiento operativo (GAO)

	2021	2022	2023
Ventas Netas	469.822	513.983	574.785
Costos Variables	272.344	288.831	304.739
Utilidad Operativa	20.088	16.565	29.732
GAO	9,83	13,59	9,08

Nota. El GAO mide cuánto cambia la utilidad operativa frente a cambios en las ventas, en este periodo de tiempo 2021 fue de 9,83 esto representa alto apalancamiento operativo, La empresa presenta una estructura de costos fijos significativa, lo que implica que pequeñas variaciones en las ventas pueden generar grandes cambios en la utilidad operativa; en el 2022 fue el más alto (13,59), Se incrementa aún más, lo cual puede indicar mayor rigidez operativa. Esto puede deberse al aumento de costos fijos o una caída en las ventas que no fue compensada adecuadamente; en el 2023 Disminuye, lo que sugiere que la empresa pudo haber reducido sus costos fijos o mejorado su estructura operativa, haciéndola menos sensible al cambio en ventas.

Tabla 22*Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)*

	2021	2022	2023
Utilidad Operativa	20.088	16.565	29.732
Utilidad Operativa	20.088	16.565	29.732
Gastos Por Interés	1.432	3.096	2.576
GAF	1,08	1,23	1,09

Nota. El GAF mide cuánto cambia la utilidad neta frente a cambios en la utilidad operativa, debido al uso de deuda financiera, en este periodo de tiempo 2021 y 2023 los valores son ligeramente mayores a 1, lo que indica un uso moderado de deuda, en el 2022 Aumento significativamente lo cual indico mayor endeudamiento o que los intereses crecieron en relación con la utilidad operativa.

Tabla 23*Grado de Apalancamiento Total (GAT)*

	2021	2022	2023
GAO	9,83	13,59	9,08
GAF	1,08	1,23	1,09
GAT	10,59	16,72	9,94

Nota. El GAT combina el apalancamiento operativo y financiero, en este periodo de tiempo 2021 Refleja el efecto combinado del apalancamiento operativo y financiero es un nivel alto, pero relativamente controlado, en 2022 con un valor de 16,72 Esto sugiere una situación de riesgo elevado representa que la empresa estaba extremadamente sensible a cambios en ventas, tanto su estructura operativa como financiera, en 2023 este se reduce posiblemente por una mejora en eficiencia operativa y reducción del endeudamiento lo cual mejora el perfil de riesgo de la empresa.

Tabla 24*Cobertura de intereses*

	2021	2022	2023
Utilidad Operativa EBITDA	59.312	55.269	85.515
Gastos Por Interes	1.432	3.096	2.576
CI	41,41	17,85	33,20

Nota. Mide cuántas veces la empresa puede cubrir sus gastos por intereses con su EBITDA. Todos los valores son muy saludables están muy por encima de 1, lo cual indica que la empresa no tiene problemas para pagar sus intereses en el 2021 y 2023, para el 2022 hay una pequeña baja de 17,85 debido al aumento de los intereses muestra vulnerabilidad, pero sigue siendo un nivel seguro.

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

Las empresas del sector tecnológico comparten ciertos rasgos financieros: altos niveles de liquidez, fuerte generación de efectivo y un enfoque constante en la innovación mediante reinversión de utilidades. Sin embargo, cada una maneja su estructura financiera de forma distinta, según sus estrategias de crecimiento, adquisiciones y retorno al accionista.

Tabla 25

Cuadro Comparativo Empresas del Sector

Empresa	Estructura Financiera	Medios de Financiación Utilizados	Observaciones Clave
Amazon	Alta reinversión en tecnología, infraestructuras logísticas y cloud. Flujo de caja fuerte vía AWS.	Emisión de bonos corporativos, reutilización de utilidades, arrendamientos financieros, bonos Sostenibles	Alta deuda respecto a sus pares, pero fuerte generación de caja compensa el apalancamiento.
Microsoft	Estructura conservadora, alta liquidez, bajo endeudamiento.	Bonos a largo plazo, recompras de acciones, dividendos, autofinanciación	Utiliza deuda estratégicamente para adquisiciones, pese a tener grandes reservas de efectivo.
Apple	Alta liquidez con estructura financiera equilibrada; utiliza deuda para fines fiscales y recompras.	Emisión de bonos, recompra de acciones, dividendos, repatriación de capital	Usa deuda como estrategia fiscal pese a caja elevada; fuerte retorno al accionista.

Nota. Comparativo Empresas del Sector

Nuevas Alternativas de Financiación para Amazon

Ante los desafíos del entorno actual, Amazon podría considerar nuevas vías de financiación que le permitan mantener su crecimiento, diversificar riesgos y reforzar su compromiso con la sostenibilidad y la innovación.

Tabla 26

Alternativas De Financiación Para Amazon

Alternativa de Financiación	Beneficios Potenciales	Riesgos Potenciales
Bonos verdes o sostenibles (ESG Bonds)	Mejora la imagen corporativa y reputación ESG; atrae a fondos sostenibles; acceso a tasas Favorables	Requiere mayor transparencia y monitoreo; posible escrutinio público por no cumplimiento de objetivos
Financiación a través de SPACs (para divisiones)	Levanta capital para nuevas líneas de negocio sin afectar el core; menor regulación que una IPO tradicional	Alta volatilidad; mayor riesgo reputacional si el SPAC fracasa o es mal percibido
Financiamiento vía tokenización de activos (Web3)	Acceso a nuevos inversores digitales; liquidez para activos ilíquidos; imagen innovadora	Falta de regulación; riesgos tecnológicos y de seguridad; complejidad operativa
Joi ventures o capital de riesgo corporativo	Comparte riesgos en nuevos mercados; aumenta capacidad de innovación abierta	Menor control operativo sobre las unidades conjuntas; posibles conflictos estratégicos

Nota. Alternativas De Financiación Para Amazon Beneficios y riesgos Potenciales

El análisis demuestra que Amazon, en comparación con sus pares del sector tecnológico, presenta una estructura financiera más apalancada, aunque respaldada por una fuerte generación de efectivo. Mientras empresas como Microsoft Y Apple mantienen estructuras más conservadoras, Amazon podría beneficiarse de explorar nuevas alternativas de financiación enfocadas en sostenibilidad, tecnología financiera e innovación. Estas opciones permitirían diversificar fuentes de capital, atraer nuevos tipos de inversores y reforzar su ventaja competitiva, aunque también implican nuevos riesgos que deberán ser gestionados adecuadamente.

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa

El análisis de las expectativas de generación de beneficios de Amazon entre los años 2021 y 2023 se basa en indicadores clave como el Precio/Utilidad (PER) y el Precio/Utilidad respecto al Crecimiento (PEG), los cuales permiten evaluar tanto la valorización relativa de la acción como la sostenibilidad de sus retornos en el tiempo.

Utilidad por acción (EPS) y contexto operativo

Según los datos presentados en el diagnóstico, Amazon registró los siguientes resultados de utilidad neta:

2021: 33.364 millones USD

2022: -2.722 millones USD (pérdida neta)

2023: 30.425 millones USD

Con base en estos resultados y el número de acciones promedio en circulación reportadas (asumido en aproximadamente 10.165 millones de acciones), se obtienen los siguientes valores estimados de EPS (Earnings Per Share):

Tabla 27

Precio De Acciones Reportadas

Año	Utilidad Neta (USD)	EPS Estimado (USD)	Precio Promedio Estimado (USD)	PER Estimado
2021	33,364	3.28	165	50.30
2022	-2,722	-0.27	110	N/A
2023	30,425	2.95	130	44.07

Nota. Precio De Acciones Reportadas Utilidad Neta (USD), EPS Estimado (USD), Precio Promedio Estimado (USD, PER Estimado

El PER en 2021 (50.30) refleja una valoración exigente, típica en empresas tecnológicas con expectativas de crecimiento acelerado. En 2023, aunque se observa una disminución, el PER sigue siendo alto (44.07), lo que indica que el mercado mantiene su confianza en la generación futura de beneficios. El 2022 fue un año atípico debido a pérdidas netas originadas por devaluación de inversiones (como Rivian) y ralentización del crecimiento de AWS, por lo cual no es posible calcular un PER útil.

Cálculo del PEG

El PEG es una herramienta que ajusta el PER teniendo en cuenta el crecimiento del EPS. A pesar de que el crecimiento entre 2021 y 2023 fue ligeramente negativo en EPS (-10.06%), se considera la recuperación interanual desde 2022 como un reflejo de expectativa de rebote:

$$\text{Crecimiento EPS 2022-2023} = \{2.95 - (-0.27)\} / \{-0.27\} = 1192.6\%$$

$$\text{PEG 2023} = \{\text{PER}\} / \{\text{Crecimiento}\} = \{44.07\} / \{1192.6\} = 0.037$$

Un PEG inferior a 1 normalmente indica una acción subvalorada frente a su crecimiento esperado. Sin embargo, en este caso particular, el valor extremadamente bajo se debe al efecto rebote tras un año negativo, por lo cual debe interpretarse con cautela. No refleja necesariamente un crecimiento estructural sostenido, sino una corrección tras pérdidas.

Interpretación integral

El análisis conjunto de PER y PEG muestra que Amazon es percibida como una empresa de alto valor futuro. Su capacidad para recuperar la rentabilidad en 2023, aun con márgenes presionados y ajustes operacionales, justifica un PER alto. La volatilidad en 2022 no fue suficiente para debilitar su confianza bursátil, lo que sugiere una sólida base estratégica. Aunque el PEG indica una posible subvaloración técnica, debe interpretarse en el contexto de la recuperación postpérdidas.

Amazon sigue siendo una compañía en la que los inversionistas pagan una prima por su potencial de crecimiento a largo plazo.

Análisis de la Política de Dividendos de Amazon

Amazon, durante el período 2021–2023, mantuvo una política financiera históricamente coherente con su perfil de empresa tecnológica de alto crecimiento: no repartir dividendos a sus accionistas, destinando la totalidad de sus utilidades a la reinversión en sus líneas de negocio, expansión operativa, adquisición de activos estratégicos y fortalecimiento de su infraestructura tecnológica global (principalmente Amazon Web Services – AWS).

Dividend Yield

Como Amazon no distribuyó dividendos en estos tres años, el Dividend Yield (Rentabilidad por Dividendo) fue del 0% en cada ejercicio.

$$\text{Dividend Yield} = \left\{ \frac{\text{Dividendo por acción}}{\text{Precio promedio de la acción}} \right\} = \{0\} \{0\} = 0\%$$

Esta ausencia de dividendos no fue penalizada por el mercado. Por el contrario, los inversionistas interpretaron esta política como una estrategia alineada con el objetivo de maximizar el valor a largo plazo, mediante el crecimiento orgánico y la innovación continua.

Implicaciones estratégicas

La decisión de no pagar dividendos permitió a Amazon mantener su ventaja competitiva en sectores clave como logística automatizada, inteligencia artificial, servicios en la nube, y mercados emergentes como la computación cuántica y la automatización minorista.

Entre las ventajas de esta política se destacan:

Mayor liquidez interna para financiar expansión sin recurrir a deuda adicional.

Flexibilidad operativa para adaptarse rápidamente a cambios macroeconómicos (como la desaceleración de 2022).

Tabla 28*Comparación con otras empresas tecnológicas*

Empresa	Paga Dividendos	Dividend yield (promedio 2021-2023)	Comentarios Estratégicos
Amazon	No	0%	Reinversión total para expansión e innovación
Apple	Si	0.5% - 0.7%	Complementado con recompra de acciones
Microsoft	Si	0.8%-1.0%	Política balanceada entre retorno y reinversión
Alphabet	No	0%	Estrategia similar a Amazon, foco en reinversión

Nota. Amazon y Alphabet optan por un modelo de reinversión intensiva, que favorece el crecimiento del capital bursátil más que el pago de flujos constantes. Esto atrae especialmente a inversionistas con perfil de riesgo moderado-alto, interesados en valorización a largo plazo en lugar de ingresos periódicos.

Impacto en el valor de la acción

La cotización de Amazon respondió positivamente a su política de no pago de dividendos, particularmente en 2023, cuando recuperó su utilidad neta y mejoró su ROCE (10.2%) superando su costo de capital. Esta recuperación respalda la decisión de retener utilidades, permitiendo financiar áreas críticas como automatización de centros logísticos, servicios Prime y avances en AWS, consolidando así su posicionamiento como líder global en

innovación comercial y tecnológica.

Resumen estratégico

Durante el período 2021 a 2023, Amazon enfrentó una dinámica financiera marcada por fases de crecimiento sostenido, desafíos operativos, y una recuperación estratégica que le permitió consolidar su modelo de negocio a nivel global. El análisis financiero de estos tres años permitió evaluar el comportamiento de los principales indicadores como el ROCE, RNOA, PER, PEG, EVA y apalancamiento, en el marco de un entorno macroeconómico afectado por la postpandemia, la inflación y la volatilidad en las cadenas de suministro.

En 2021, Amazon registró una utilidad neta de 33.364 millones de dólares con un EPS de 3.28 USD y un PER de 50.30, reflejando la alta expectativa del mercado frente a su capacidad de generación de valor. Ese año marcó un punto fuerte en rentabilidad, con un ROCE del 1.02 y EVA negativo moderado (-2.95), mostrando una empresa sólida, pero aún por debajo del costo de capital en creación de valor neto.

En 2022, se presentó un deterioro en la rentabilidad con una pérdida neta de -2.722 millones de dólares. Esto generó un EPS negativo (-0.27 USD), una caída en ROE (-1.86%) y un EVA también negativo (-12.23). Este resultado se atribuye a devaluaciones en inversiones (como Rivian) y aumento de costos operativos. A pesar de esto, Amazon conservó su liderazgo operativo, ajustando su estrategia y reduciendo su razón deuda/patrimonio a partir del año siguiente.

En 2023, la empresa evidenció una recuperación clara con utilidad neta de 30.425 millones USD, EPS de 2.95, PER de 44.07 y un EVA ligeramente positivo (0.11), indicando que logró cubrir el costo de capital. El ROCE se ubicó en 0.53, y el análisis del árbol de rentabilidad mostró que la empresa optimizó sus activos y mejoró la eficiencia operativa tras la crisis anterior.

A lo largo del trienio, Amazon mantuvo su política de no repartir dividendos, priorizando la reinversión en innovación, logística, inteligencia artificial y AWS. Esto resultó en un Dividend Yield constante de 0%, lo cual fue respaldado por el mercado dada la valorización sostenida del capital y el retorno esperado a largo plazo.

Por último, el diagnóstico financiero de Amazon entre 2021 y 2023 muestra una organización resiliente, con alta capacidad de recuperación y estrategias enfocadas en la sostenibilidad financiera. A pesar del retroceso en 2022, la empresa logró reposicionarse estratégicamente y mantener la confianza del mercado gracias a su modelo de negocios escalable, liderazgo tecnológico y enfoque en valor económico agregado a largo plazo.

Variables de los Mercados Financieros

Tipo de cambio (Divisas)

Amazon opera a nivel global y genera ingresos en múltiples monedas (USD, EUR, GBP, JPY, etc.).

La apreciación del dólar frente a otras monedas puede reducir el valor en dólares de los ingresos generados en el extranjero.

Tasas de interés internacionales

Afectan el costo del financiamiento, el valor presente de los flujos de caja futuros y el apetito de los consumidores al endeudarse.

Cambios en las tasas de la Fed, BCE u otros bancos centrales pueden alterar la demanda o los márgenes financieros de Amazon.

Precios de los commodities (especialmente energía y transporte)

El precio del petróleo impacta directamente los costos logísticos y de distribución (envíos, transporte terrestre y aéreo).

También afecta los servicios AWS (Amazon Web Services), que requieren grandes centros de datos y consumo energético.

Riesgo político y geopolítico internacional

Cambios en regulaciones, aranceles (como los de EE. UU.-China) o políticas fiscales impactan las operaciones internacionales.

El Brexit o tensiones en Oriente Medio, por ejemplo, pueden afectar la cadena de suministro o distribución.

Inflación global

Aumentos generalizados en precios de insumos, salarios, materias primas o servicios afectan los costos operativos de Amazon.

Instrumentos de cobertura utilizados por Amazon

Amazon reporta en sus informes financieros (10-K y 10-Q ante la SEC) el uso de:

Contratos a plazo de divisas

Para fijar tasas de cambio y reducir el impacto de la volatilidad cambiaria en sus ingresos y gastos internacionales.

Opciones sobre divisas

Como mecanismo flexible para protegerse de movimientos adversos en el tipo de cambio, sin perder completamente el beneficio si se mueve a su favor.

Swaps de tasas de interés

Para convertir deuda a tasa variable en deuda a tasa fija, o viceversa, dependiendo del entorno económico.

Contratos de futuros sobre energía

Para cubrirse contra la volatilidad en los precios del combustible y energía, aunque esta práctica no siempre es constante.

Alternativas de cobertura adicionales en el mercado financiero

ETFs de cobertura de divisas o commodities

Instrumentos líquidos que pueden replicar movimientos de monedas o materias primas y ser usados como cobertura indirecta.

Derivados exóticos o estructurados

Productos personalizados que combinan diferentes tipos de coberturas para adaptarse a riesgos específicos de países o regiones.

Cobertura natural

Ajustar ingresos y gastos en la misma moneda (por ejemplo, producir y vender en Europa con euros) para minimizar exposición cambiaria sin usar derivados.

Diversificación geográfica y operacional

Aunque no es una herramienta financiera como tal, Amazon también mitiga riesgos mediante su presencia global y múltiples líneas de negocio (retail, cloud, publicidad, etc.).

Es de notar que la empresa Amazon está expuesta a diversas variables financieras internacionales como tipo de cambio, tasas de interés, precios de energía, inflación y riesgos políticos. Para gestionarlos, emplea una combinación de derivados financieros estándar (forwards, swaps, opciones) y otras estrategias de cobertura. Sin embargo, el mercado ofrece alternativas adicionales como ETFs, derivados estructurados y coberturas naturales que podrían complementar su estrategia actual.

Recomendaciones Finales

El crecimiento sostenido de los activos no corrientes de Amazon, especialmente en propiedad, planta y equipo, demuestra una estrategia clara de consolidación de infraestructura tecnológica y logística. Este enfoque puede ser replicado en el plano nacional por empresas del sector retail, logístico o manufacturero. Profesionales en planeación financiera podrían usar esta referencia para argumentar inversiones en activos que fortalezcan la operación a largo plazo y generen ventajas competitivas sostenibles.

Las variaciones en los indicadores de liquidez (razón corriente y prueba ácida) junto con la mejora en la razón de solvencia de Amazon permiten evaluar la capacidad de enfrentar obligaciones a corto y largo plazo. Profesionales en sectores financieros o aseguradores pueden aplicar esta metodología para diagnosticar la salud financiera de empresas nacionales, establecer condiciones de crédito o diseñar estrategias de mitigación de riesgos en contextos de incertidumbre económica.

El descenso en la razón deuda/patrimonio de 2,17 en 2022 a 1,61 en 2023 indica una política de desapalancamiento y fortalecimiento del capital propio. Esta práctica puede ser aplicada por empresas nacionales en fases de consolidación, permitiendo una mejor gestión del riesgo financiero. Profesionales en consultoría o dirección financiera pueden tomar este ejemplo para formular recomendaciones sobre estructuras de capital óptimas, especialmente cuando se busca transitar de una etapa de crecimiento agresivo hacia una de estabilidad.

El crecimiento acumulado del 22% en los ingresos de Amazon entre 2021 y 2023, logrado a través de la diversificación de líneas de negocio, es un modelo aplicable a empresas nacionales que buscan expandir mercado o reducir dependencia de una sola fuente de ingresos. Profesionales en desarrollo de negocios o estrategia pueden emplear esta referencia para

justificar iniciativas de innovación o desarrollo de nuevos productos, fortaleciendo la resiliencia de las organizaciones.

Limitaciones y Futuras Líneas de Análisis

Uno de los principales desafíos o limitaciones al realizar el análisis financiero de Amazon radica en la alta volatilidad de los mercados internacionales, lo cual puede influir significativamente en las cifras reportadas por la empresa y dificultar la proyección futura de sus resultados. Por otro lado, aunque se utilizó información oficial y fuentes secundarias confiables, el acceso limitado a datos segmentados o específicos, como los márgenes por unidad de negocio, restringe una comprensión más detallada del desempeño financiero de cada línea operativa.

Otra limitación relevante es la dificultad de aislar los efectos externos, como la inflación global, los cambios en las tasas de interés o las tensiones geopolíticas, que afectaron el entorno macroeconómico en el que Amazon opera. Asimismo, los análisis de ratios como PER y PEG, aunque útiles, no capturan por completo la complejidad del modelo de negocio de Amazon, el cual combina escalabilidad tecnológica, economía de red y estrategias de diversificación vertical.

Para futuras investigaciones, se recomienda ampliar el análisis a un enfoque multianual que integre proyecciones, incorporando además indicadores de sostenibilidad ambiental, social y de gobernanza que están cobrando creciente relevancia para los inversores. También sería útil aplicar modelos de valoración más complejos como el flujo de caja descontado por divisiones o la técnica de múltiplos comparables, con el fin de valorar con mayor precisión el desempeño relativo de Amazon frente a competidores como Alphabet, Microsoft o Alibaba.

Por último, sería pertinente explorar cómo la inteligencia artificial generativa y otras innovaciones tecnológicas pueden afectar las fuentes de ingresos y los márgenes futuros de Amazon, generando así un enfoque prospectivo más integral y alineado con los cambios disruptivos del mercado.

Referencias Bibliográficas

- Amazon.com, Inc. (2021–2023). *Annual Reports and 10-K filings*. <https://ir.aboutamazon.com>
- Copyright. (2025). *Yahoo finanzas*. <https://es.finance.yahoo.com/quote/AMZN/holders/>
- HG, P. d. (2025). *hginsights*. <https://hginsights.com/blog/aws-market-report-buyer-landscape#:~:text=Cuota%20de%20mercado%20de%20AWS%20en%202025,12%20%25%2C%20seg%20C3%20BAn%20Synergy%20Group>.
- Jhonston, M. (31 de Marzo de 2025). *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/how-amazon-makes-money-4587523#:~:text=Amazon%20makes%20money%20through%20retail,accounting%20for%20the%20biggest%20share>.
- Jaramillo Betancour F. (2010). Valoración de empresas. Capítulo 2: Elementos principales de la valoración. Ecoe Ediciones. <https://elibro.net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/69142?page=65>
- macrotrends. (2010-2025). *macrotrends*. https://www.macrotrends.net/stocks/charts/AMZN/amazon/stock-price-history?utm_source=chatgpt.com
- pereira, D. (02 de Junio de 2025). *The bussines Model Analist*. <https://businessmodelanalyst.com/es/An%C3%A1lisis-de-la-estructura-organizativa-de-Amazon/#:~:text=La%20estructura%20organizativa%20de%20Amazon%20se%20basa%20en%20divisiones%20funcionales,operativas%20y%20centros%20de%20beneficios>.
- Riveros A. R. (2021). La gerencia Financiera y la generación de valor [Recurso Web]. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/41627>

Satista. (Abril de 2023). *Satista*. <https://www.statista.com/statistics/274255/market-share-of-the-leading-retailers-in-us-e-commerce/#:~:text=According%20to%20estimates%2C%20Amazon%20claimed,by%20Apple%2C%20with%203.6%20percent>.

UNISABANETA. (12 de Junio de 2024). *Historia de Amazon: De Librería Online a Gigante Tecnológico*. <https://unisabaneta.edu.co/2024/06/12/historia-de-amazon-de-libreria-online-a-gigante-tecnologico/#:~:text=Jeff%20Bezos%2C%20un%20ex%20ejecutivo,selecci%C3%B3n%20y%20demanda%20del%20mercado>.

Universidad, U. (2015). *Caso de estudio 3 Hidtoria de Amazon*. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25065w/M1DIS08_caso_S3.pdf

Apéndices

Apéndice A

Informe del Crecimiento Financiero de Amazon, Enlace canva

https://www.canva.com/design/DAGrSTbDalw/ZYnSCULt5UqziUc2XOrRAg/edit?utm_content=DAGrSTbDalw&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Apéndice B

WACC de Amazon Costo Promedio Ponderado de Capital

WACC de Amazon: Costo promedio ponderado del capital

El WACC de Amazon.com Inc (AMZN) es del 8,3% .

El costo de capital de Amazon.com Inc (AMZN) es del 8,45% .

El costo de la deuda de Amazon.com Inc (AMZN) es del 4,25% .

	Rango	Seleccionado
Costo del capital	7,2% - 9,7%	8,45%
Tasa impositiva	13,1% - 15,7%	14,4%
Costo de la deuda	4,0% - 4,5%	4,25%
WACC	7,0% - 9,5%	8,3%

WACC

Cálculo del WACC de Amazon

Categoría	Bajo	Alto
Tasa de bonos a largo plazo	3,9%	4,4%
Prima de riesgo del mercado de valores	4,6%	5,6%
Beta ajustada	0,72	0.86
Ajustes de riesgo adicionales	0.0%	0,5%
Costo del capital	7,2%	9,7%
Tasa impositiva	13,1%	15,7%
Relación deuda/capital ⓘ	0.04	0.04
Costo de la deuda	4.0%	4,5%
WACC después de impuestos	7.0%	9,5%
WACC seleccionado	8,3%	

Apéndice C

WACC de Amazon Costo Promedio Ponderado de Capital

Colegas	nombre de empresa	Deuda/Capital relación	Beta	Sin apalancamiento beta
Amazon	Amazon.com Inc	0.04	1.36	1.31
AAPL	Apple Inc	0.04	1.01	0,98
BABA	Alibaba Group Holding Ltd	0.08	0,73	0.68
eBay	eBay Inc	0,23	0.45	0.37
Etsy	ETSY Inc	0.49	0,51	0.36
FLWS	1-800-Flowers.Com Inc	0.61	1.5	0,98
MELI	Mercadolibre Inc	0.05	0,82	0,79
PDD	PinduoduoInc	0	0,75	0,75
QRTEA	Qurate Retail Inc	46.23	0,94	0.02
VIPS	Vipshop Holdings Ltd	0.05	0.4	0.38

	Bajo	Alto
Beta sin apalancamiento	0,56	0,77
Beta venerada	0,58	0,79
Beta apalancada ajustada	0,72	0.86

Apéndice D

Enlace ejercicios de Excel

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1FW1-
qyOSwWO6idhpeM6zQShebA0kF9xh/edit?usp=sharing&oid=105775554700368204479&rtpo
f=true&sd=true](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1FW1-
qyOSwWO6idhpeM6zQShebA0kF9xh/edit?usp=sharing&oid=105775554700368204479&rtpo
f=true&sd=true)