

**Diagnóstico de la gestión financiera de Netflix Inc. y su impacto en la toma de decisiones
empresariales entre 2023 y 2024**

Gina Katherine Martinez Martinez

José David Peña Dueñas

Karen Dayana Rivera Obregón

Katherin Vásquez Sáenz

Lorena Patricia Vargas Quevedo

Asesor

María Andrea Cortes Barreto

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Contaduría Pública

2025

Nota de Aceptación

Nombre Director de Trabajo de Grado

Jurado

Jurado

Agradecimientos

Como estudiantes del programa de Contaduría Pública, queremos expresar nuestro sincero agradecimiento por el apoyo y acompañamiento que recibimos durante el desarrollo de este trabajo de diagnóstico financiero aplicado a la empresa Netflix Inc., en el marco del Diplomado en Finanzas.

Este proyecto representó no solo un reto académico, sino también una valiosa oportunidad para fortalecer nuestras competencias analíticas, trabajar en equipo y aplicar de forma concreta los conocimientos adquiridos durante el diplomado. Agradecemos especialmente a nuestra tutora, cuyo acompañamiento oportuno y orientador nos permitió mantener el enfoque crítico y metodológico en cada etapa del proceso.

Queremos reconocer el compromiso y la disposición de cada integrante del grupo: David, Gina, Katherin, Karen y quien suscribe, estudiantes que, como muchos, han ingresado a la universidad con el deseo de seguir creciendo profesional y personalmente. Este trabajo no solo refleja nuestro esfuerzo conjunto, sino también nuestra capacidad para construir conocimiento desde diferentes experiencias y trayectorias de vida.

Gracias a este ejercicio pudimos comprender de manera más profunda la dinámica financiera de una empresa global como Netflix, y al mismo tiempo, reforzar la importancia del análisis riguroso, el pensamiento estratégico y el trabajo colaborativo como herramientas claves para nuestro futuro profesional.

A todos los que hicieron posible este proceso, gracias por permitirnos avanzar un paso más en nuestro camino académico y personal.

Resumen

El presente trabajo analiza de forma exhaustiva la situación financiera y estratégica de Netflix Inc. durante los periodos 2023-2024. Incluye el diagnóstico integral de estados financieros, indicadores clave, estructura de activos, apalancamiento, rentabilidad, flujo de caja y comparativa con la industria, aplicando herramientas como DuPont, EVA y WACC. Se identifican fortalezas, debilidades y se proponen recomendaciones para mejorar la sostenibilidad financiera, optimizar el capital de trabajo, diversificar ingresos y controlar el apalancamiento a corto plazo.

Palabras clave: Análisis Financiero, Situación Financiera, Diagnostico Financiero, Estructura de Activos, Rentabilidad

Abstract

This research thoroughly analyzes the financial and strategic situation of Netflix Inc. for the periods 2023-2024. It provides a comprehensive diagnosis of financial statements, key indicators, asset structure, leverage, profitability, cash flow and industry comparison using tools like DuPont, EVA and WACC. It identifies strengths, weaknesses and proposes recommendations to strengthen financial sustainability, optimize working capital, diversify revenues and control short-term leverage.

Keywords: Financial Analysis, Financial Sustainability, Financial Statements, DuPont, WACC

Tabla de Contenido

Introducción	13
Justificación.....	14
Objetivos	15
Objetivo General.....	15
Objetivos Específicos.....	15
Marco Conceptual: Valoración y Gerencia Basada en Valor en Netflix Inc.....	16
Fundamentos de Valoración Empresarial	16
Flujo de Caja Libre y Crecimiento de Suscriptores	16
Tasa de Descuento y Riesgo del Negocio	17
Valor Terminal y Sostenibilidad del Modelo.....	17
Gerencia Basada en el Valor (GBV).....	17
Valor Económico Agregado (EVA) y Métricas Adaptadas	18
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial de Netflix Inc	19
Entorno Macroeconómico.....	19
Entorno Sectorial	19
Factores Tecnológicos y Diferenciación	20
Factores Demográficos y de Consumo	20
Factores Organizacionales y Desafíos Internos	21
Análisis Estratégico y Competitivo de Netflix Inc	22
Plataforma Estratégica de Netflix	22
Elementos Clave de la Plataforma.....	22
Estrategia Competitiva de Netflix.....	23

Factores de Diferenciación.....	23
Principales Competidores de Netflix	23
Competidores Directos y Regionales	23
Análisis de las Fuerzas Competitivas de Michael Porter	25
Amenaza de Nuevos Entrantes	25
Poder de Negociación de los Proveedores	25
Factores clave	25
Poder de Negociación de los Compradores.....	26
Amenaza de Productos Sustitutos	26
Principales sustitutos	26
Rivalidad entre Competidores Existentes	27
Informe: Análisis del Tamaño Empresarial y Composición de Activos de Netflix Inc	28
(2023-2024).....	28
Composición y Evolución de la Estructura Activa	28
Estructura Financiera y Niveles de Endeudamiento.....	29
Evolución de los Costos Financieros y Rentabilidad	29
Perspectivas y Recomendaciones Estratégicas	29
Análisis liquidez.....	30
Ciclo de Maduración y Ciclo de Efectivo	30
Análisis de Rentabilidad y Endeudamiento	31
Liquidez y Flujo de Caja Libre	32
Árbol de Rentabilidad de Netflix.....	32
Análisis de la Rentabilidad Operativa y Valor Económico Agregado (EVA) de Netflix	34

Análisis de Estados Financieros de Netflix	36
Indicador DuPont y Análisis del ROE de Netflix	38
Evaluación de las Fuentes de Apalancamiento Financiero	40
Discusión de Resultados y Conclusiones del Diagnóstico Financiero	42
Análisis del ROCE y Apalancamiento Financiero de Netflix	44
Costo del Patrimonio y Comparativa del Riesgo	45
WACC de Netflix y Sostenibilidad Financiera	46
Nivel de Endeudamiento y Comparación con el Sector	47
Grados de Apalancamiento y Cobertura de Intereses	48
Análisis de la Estructura Financiera y Riesgos	49
Análisis de Expectativas de Generación de Beneficios: PER y PEG.....	50
Precio/Utilidad (PER)	50
Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)	50
Implicaciones Estratégicas	51
Comparación con el Sector	51
Análisis de la Política de Dividendos de Netflix Inc. (2020–2024)	53
Política de Dividendos y Estrategia de Reinversión	53
Implicaciones en la Cotización de la Acción	53
Dividend Yield y Comparación Sectorial	54
Impacto en los Inversionistas	55
Perspectivas y Consideraciones Futuras	55
Análisis de Factores Externos y Estrategias de Cobertura Financiera	57
Figuras.....	61

Tablas	71
Conclusiones	74
Recomendaciones	76
Referencias Bibliográficas.....	78
Apéndices	81

Lista de Figuras

Figura 2 <i>Estado de Resultados de Netflix Inc. – Análisis Vertical y Horizontal 2023-2024.</i>	62
Figura 3 <i>Evolución del ROCE, Ke, Spread y EVA de Netflix Inc. (2022-2024)</i>	62
Figura 4 <i>Modelo DuPont de Netflix Inc. – Cálculo del ROE</i>	63
Figura 5 <i>Cálculo del ROCE y Análisis de Sensibilidad de Netflix Inc.</i>	64
Figura 6 <i>Cálculo del Costo de Patrimonio (Ke) de Netflix Inc. Usando CAPM</i>	64
Figura 7 <i>Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) de Netflix Inc</i>	65
Figura 8 <i>Comparativa del Ratio Deuda/Patrimonio entre Netflix y Competidores</i>	66
Figura 9 <i>Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) de Netflix Inc</i>	66
Figura 10 <i>Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) de Netflix Inc</i>	67
Figura 11 <i>Grado de Apalancamiento Total (GAT) de Netflix Inc</i>	67
Figura 12 <i>Cobertura de Intereses de Netflix Inc. para 2024.</i>	68
Figura 13 <i>Evolución del Precio de la Acción de Netflix y Factores Clave (2020–2024)</i>	68
Figura 14 <i>Dividend yield Comparativo de Compañías del Sector (2024)</i>	69
Figura 15 <i>Índices PER y PEG Estimados de Netflix Inc. y Comparación Sectorial</i>	70

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Perfil de Competitividad Interna de Netflix Inc. (Análisis DOFA)</i>	71
Tabla 2 <i>Matriz de Estrategias de Netflix Inc. (Basada en el Análisis DOFA)</i>	71
Tabla 3 <i>Datos estimados año 2024</i>	73

Lista de Apéndices

Apéndice A	<i>Enlace a Hoja de Cálculo con Cálculos Realizados Durante el Semestre.....</i>	<i>80</i>
-------------------	--	-----------

Introducción

En el contexto actual de acelerada transformación digital y evolución de los hábitos de consumo, resulta esencial analizar de forma integral los factores que determinan la sostenibilidad de las empresas líderes en la industria del entretenimiento. Comprender estas dinámicas no solo permite interpretar el desempeño presente de compañías como Netflix, sino también anticipar escenarios futuros que demandan decisiones estratégicas cada vez más fundamentadas.

Este documento tiene como propósito realizar un diagnóstico detallado de la situación financiera y estratégica de Netflix Inc., considerando los retos y oportunidades que enfrenta en el competitivo mercado global del streaming. Para ello, se parte de una revisión conceptual que se complementa con el análisis de datos financieros recientes, indicadores clave de gestión y comparativas con actores relevantes del sector.

Se ha procurado mantener una mirada crítica y reflexiva que, además de describir los resultados numéricos, cuestione la viabilidad del modelo de negocio de Netflix, sus fuentes de apalancamiento y su capacidad de generación de valor a largo plazo. Asimismo, se destaca la importancia de integrar herramientas financieras modernas, como el modelo DuPont, el EVA y el WACC, para enriquecer la perspectiva de análisis.

A lo largo del documento se abordarán los principales hallazgos del diagnóstico, la caracterización de la problemática, la discusión de resultados y recomendaciones estratégicas que aportan insumos valiosos para el debate académico y profesional. Con ello, se espera contribuir a una comprensión más amplia de los desafíos que enfrenta Netflix en su camino hacia una expansión responsable y financieramente sostenible.

Justificación

La elección de analizar el caso de Netflix Inc. responde a la necesidad de comprender a fondo una problemática actual que tiene un impacto significativo en la sostenibilidad financiera y la competitividad de las grandes compañías del sector tecnológico y de entretenimiento.

El modelo de negocio de Netflix, basado en la producción intensiva de contenido y la expansión global, plantea retos relevantes no solo en términos de rentabilidad inmediata, sino también en relación con la estabilidad y el crecimiento responsable en el mediano y largo plazo.

Este diagnóstico resulta pertinente porque, aunque Netflix ha transformado la forma en que millones de personas consumen entretenimiento digital, persisten vacíos de análisis sobre la sostenibilidad real de su estructura financiera y su capacidad para sostener altos niveles de inversión sin comprometer su flexibilidad operativa.

A nivel local, existen pocos estudios académicos que aborden este fenómeno desde una perspectiva integral que combine indicadores financieros clave, estrategias de mercado y modelos de valoración basados en la creación de valor económico.

Por ello, este trabajo busca aportar una visión crítica y fundamentada, que sirva como insumo para fortalecer el debate académico y apoyar la toma de decisiones estratégicas en empresas con modelos similares.

Los hallazgos y recomendaciones derivados de este estudio pueden ser de utilidad tanto para investigadores como para profesionales del área financiera, interesados en diseñar estrategias de optimización de recursos, diversificación de ingresos y control de riesgos que favorezcan la competitividad y la sostenibilidad empresarial

Objetivos

Objetivo General

Analizar el impacto del desempeño financiero y estratégico de Netflix Inc. durante el período 2023-2024, con el fin de comprender sus principales factores de rentabilidad, riesgos de liquidez y sostenibilidad, y proponer acciones que fortalezcan su posición en el mercado global del streaming.

Objetivos Específicos

Identificar los elementos clave que determinan la rentabilidad de Netflix, a través del análisis de su estructura de activos, márgenes operativos y nivel de apalancamiento bajo el modelo DuPont.

Evaluar los factores que afectan la liquidez y la gestión del capital de trabajo de la compañía, considerando la evolución del fondo de maniobra y la relación entre activos y pasivos corrientes.

Analizar la estrategia de flujo de caja libre y políticas de retorno a los accionistas, relacionando su impacto en la posición de efectivo, endeudamiento y equilibrio entre crecimiento e inversión.

Comparar las principales ventajas competitivas de Netflix frente a sus competidores directos, examinando indicadores financieros y operativos para proponer acciones que consoliden su liderazgo en la industria del entretenimiento digital.

Marco Conceptual: Valoración y Gerencia Basada en Valor en Netflix Inc.

El análisis de Netflix Inc. se sustenta en principios de finanzas corporativas, gerencia estratégica y teoría de valor.

A través de este marco conceptual se establecen las categorías y fundamentos clave para comprender cómo la compañía estructura sus decisiones para crear valor sostenible para sus accionistas, mantener su liderazgo competitivo y optimizar su rentabilidad en un mercado de streaming altamente dinámico.

Fundamentos de Valoración Empresarial

Según Brigham y Houston (2019) y Jaramillo Betancur (2010), la valoración de una empresa se basa en estimar la capacidad de generar flujos de caja libres futuros descontados a una tasa que refleje el riesgo de negocio. En modelos contemporáneos, como señala Ross, Westerfield y Jordan (2021), el valor de una firma depende de su habilidad para sostener ventajas competitivas, eficiencia operativa y proyecciones realistas de crecimiento.

En el caso de Netflix, la valoración se enfoca en la relación directa entre su base global de suscriptores y la generación de flujo de caja. Este vínculo es consistente con la lógica de mercado de plataformas digitales, donde el volumen de usuarios activos y su lealtad representan activos intangibles claves (Kotler & Keller, 2016).

Flujo de Caja Libre y Crecimiento de Suscriptores

El Flujo de Caja Libre (FCF) refleja la liquidez que queda disponible para los accionistas y para financiar nuevas inversiones (Damodaran, 2024). Para Netflix, este flujo se explica principalmente por el crecimiento sostenido de su base de suscriptores, el control de costos de

producción y la capacidad para monetizar contenido exclusivo (Netflix Investor Relations, 2024).

El ingreso promedio por usuario (ARPU) complementa este indicador, ya que permite proyectar ingresos y detectar oportunidades de maximizar la rentabilidad por segmento. Estrategias como paquetes con anuncios, segmentación de tarifas por regiones y producción de contenido local se alinean con esta lógica (Deloitte, 2023).

Tasa de Descuento y Riesgo del Negocio

La tasa de descuento, o Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC), integra el costo de la deuda y el costo del patrimonio, ajustados por la estructura de capital y la exposición a riesgos (Damodaran, 2024). En el caso de Netflix, esta tasa debe capturar la volatilidad propia del sector del entretenimiento digital: cambios en preferencias de los usuarios, presión competitiva, riesgos regulatorios y piratería digital (Diez Farhat, 2016).

Valor Terminal y Sostenibilidad del Modelo

Según Stewart (1991) y Gitman y Zutter (2015), el valor terminal proyecta la capacidad de crecimiento más allá del horizonte explícito de planificación, usualmente 5 a 10 años. Para Netflix, este valor está condicionado a mantener contenido atractivo, expansión a nuevos mercados y adaptación tecnológica continua, como la personalización mediante inteligencia artificial (Forbes, 2024).

Gerencia Basada en el Valor (GBV)

La Gerencia Basada en el Valor articula todas las decisiones estratégicas y operativas para maximizar el valor económico para los accionistas (Chu, 2014). Para Netflix, esto implica priorizar inversiones de alto retorno, optimizar la estructura de costos y fortalecer la retención de usuarios (Maldonado Gudiño et al., 2020).

En la práctica, la GBV de Netflix se traduce en la asignación intensiva de recursos para producir contenido original, firmar acuerdos de exclusividad y adaptar la oferta a preferencias locales (Variety, 2024). La medición de indicadores como nuevos suscriptores netos, tasa de cancelación y ARPU permite evaluar la efectividad de estas estrategias (Netflix Investor Relations, 2024).

Valor Económico Agregado (EVA) y Métricas Adaptadas

El EVA cuantifica la riqueza generada por encima del costo del capital (Stewart, 1991). En el contexto de Netflix, se propone el concepto de Valor de Contenido Agregado (VCA), como métrica para evaluar la rentabilidad específica de la inversión en contenido. Esta adaptación permite controlar el retorno de la partida más costosa y estratégica de la compañía.

Junto al VCA, el Retorno de la Inversión en Contenido (ROIC) indica la eficiencia con la que las inversiones en producción se convierten en ingresos netos, ajustando por la vida útil y amortización de activos intangibles (García & García, 2012; Lezama Palomino et al., 2023).

Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial de Netflix Inc

El presente apartado desarrolla el análisis del entorno macroeconómico, sectorial y organizacional de Netflix Inc., considerando los factores clave que influyen en su desempeño financiero, su modelo de negocio y sus estrategias de expansión y diferenciación.

Entorno Macroeconómico

Netflix opera en un contexto global, con sede en Estados Unidos, país que durante el año 2024 registró un crecimiento del PIB de 2.5 % y una inflación moderada de 3.2 %, condiciones que favorecen el gasto en productos y servicios de entretenimiento (Bureau of Economic Analysis, 2024). Sin embargo, en mercados emergentes persisten retos asociados a la inflación, la volatilidad cambiaria y factores políticos que pueden afectar la rentabilidad y la estabilidad de ingresos (International Monetary Fund, 2024).

Un dólar estadounidense fortalecido tiende a reducir el valor de los ingresos internacionales, los cuales representan más del 60 % de los ingresos totales de la compañía (Netflix Investor Relations, 2024). Adicionalmente, regulaciones locales como las cuotas mínimas de contenido europeo en la Unión Europea y los impuestos digitales en países como Reino Unido añaden complejidad operativa y presionan los márgenes de utilidad (European Audiovisual Observatory, 2023).

Entorno Sectorial

La industria del streaming experimenta un crecimiento anual de alrededor del 10.3 %, impulsado por el incremento de la conectividad de banda ancha y el acceso a dispositivos móviles en

mercados globales (Statista, 2024). No obstante, regiones como Norteamérica muestran signos de saturación, con tasas de penetración superiores al 90 % (eMarketer, 2024).

La competencia en este mercado es intensa, destacándose actores como Disney+, Amazon Prime Video y HBO Max, que disputan cuotas de mercado con catálogos diversificados y recursos financieros significativos (Deloitte, 2023). Para enfrentar este escenario, Netflix ha implementado estrategias como planes de suscripción con publicidad, producción de contenido local y mejoras en la personalización mediante algoritmos avanzados de recomendación (Netflix Investor Relations, 2024; McKinsey & Company, 2023).

Factores Tecnológicos y Diferenciación

Netflix se diferencia principalmente por su producción original de alta calidad y el uso intensivo de tecnología para optimizar la experiencia del usuario (Forbes, 2024). Series originales como *Stranger Things* y *The Crown* fortalecen su catálogo y mejoran la retención de suscriptores.

La inversión en infraestructura en la nube y en sistemas de protección antipiratería es clave para garantizar la disponibilidad del servicio y proteger la propiedad intelectual, aunque representa costos operativos significativos (Gartner, 2024). La dependencia de licencias externas —que representa aproximadamente el 30 % de los costos de contenido— y el aumento anual del 15 % en gastos de producción ejercen presión sobre los márgenes operativos (Variety, 2024).

Factores Demográficos y de Consumo

La base de usuarios de Netflix está concentrada principalmente en millennials y Generación Z, públicos que demandan contenido personalizado, original y de calidad, así como formatos flexibles de suscripción (Morning Consult, 2023). Para responder a la sensibilidad al precio en mercados emergentes, la compañía ha lanzado planes de suscripción con publicidad, que permiten ampliar la base de usuarios sin sacrificar ingresos (Netflix Investor Relations, 2024).

A pesar de estos esfuerzos, la piratería digital sigue siendo un desafío importante, especialmente en Latinoamérica, donde se estima que alcanza tasas cercanas al 30 % (Irdeto, 2023).

Factores Organizacionales y Desafíos Internos

La cultura organizacional de Netflix se fundamenta en un enfoque basado en datos, toma de decisiones flexible y autonomía de los equipos de trabajo (Harvard Business Review, 2023). Sin embargo, la empresa enfrenta retos para retener talento tecnológico clave, compitiendo directamente con gigantes del sector como Google y Amazon (LinkedIn Workforce Report, 2024).

Además, las tensiones con gremios creativos, evidenciadas en las huelgas de guionistas de 2023, impactaron temporalmente la producción de contenido y resaltaron la importancia de mantener relaciones laborales sostenibles en una industria altamente dependiente de la creatividad (Writers Guild of America, 2023).

Como estrategia de mitigación de riesgos, Netflix ha incrementado su producción original en un 40 % desde 2022 (Variety Intelligence Platform, 2023) y ha fortalecido alianzas con operadores de telecomunicaciones para expandir su alcance en mercados emergentes (Omdia, 2024).

Análisis Estratégico y Competitivo de Netflix Inc

El análisis estratégico de Netflix Inc. permite comprender cómo su plataforma de negocio, su estrategia de diferenciación y su posición frente a competidores clave se combinan para sostener su liderazgo en el mercado global de streaming. Este apartado describe los elementos esenciales que configuran su propuesta de valor y analiza sus principales rivales en la industria.

Plataforma Estratégica de Netflix

Netflix ha evolucionado de un modelo de distribución de DVDs por correo a consolidarse como líder mundial en la industria del streaming bajo demanda. Esta transformación se sustenta en diversos factores estratégicos que permiten captar, retener y expandir su base de suscriptores.

Elementos Clave de la Plataforma

Invierte de forma intensiva en producciones propias, series y películas exclusivas que fortalecen la marca y diferencian la oferta.

Emplea algoritmos avanzados para recomendar contenido según hábitos de visualización, mejorando la experiencia de usuario.

Permite reproducir contenido en televisores, smartphones, tabletas y computadoras, adaptándose a las preferencias del consumidor moderno.

Opera en más de 190 países, adaptando contenido, estrategias de marketing y precios a cada región.

Cuenta con infraestructura robusta y optimizada para ofrecer reproducción continua y de alta calidad, minimizando interrupciones.

Estrategia Competitiva de Netflix

En términos competitivos, Netflix implementa una estrategia de diferenciación que le permite destacarse en un sector altamente dinámico y saturado. Esta estrategia está fundamentada en varios pilares distintivos.

Factores de Diferenciación

Contenido Exclusivo y de Alta Calidad: Desarrolla series y películas originales galardonadas internacionalmente.

Experiencia de Usuario Superior: Ofrece una interfaz amigable e intuitiva, reforzada por recomendaciones personalizadas.

Escala Global: Su extensa base de suscriptores le permite reinvertir más en producción de contenido, reforzando la ventaja competitiva.

Innovación Continua: Experimenta con formatos interactivos, estrenos simultáneos y funciones innovadoras que mantienen el interés de la audiencia.

Principales Competidores de Netflix

A pesar de sus ventajas estratégicas, Netflix enfrenta una competencia intensa de gigantes consolidados y actores regionales especializados. Estos rivales poseen catálogos sólidos, recursos financieros amplios y estrategias diversificadas.

Competidores Directos y Regionales

Amazon Prime Video: Combina servicios de streaming con el ecosistema de comercio electrónico y membresías Prime.

Disney+: Aprovecha franquicias icónicas como Marvel, Pixar y Star Wars para atraer audiencias familiares.

HBO Max: Se posiciona con producciones originales de alta calidad y títulos premiados.

Hulu: Fuerte presencia en EE. UU., combinando contenido bajo demanda y televisión en vivo.

Apple TV+: Se centra en producciones originales exclusivas dentro del ecosistema de dispositivos Apple.

Plataformas Regionales: Incluye servicios locales con contenido adaptado culturalmente, que refuerzan la preferencia de públicos específicos.

Análisis de las Fuerzas Competitivas de Michael Porter

El modelo de las Cinco Fuerzas de Porter permite evaluar la intensidad competitiva de la industria del streaming y entender el posicionamiento estratégico de Netflix Inc. frente a su entorno competitivo (Porter, 1996).

Amenaza de Nuevos Entrantes

La amenaza de nuevos competidores es moderada a alta. Aunque existen barreras de entrada considerables, como la elevada inversión requerida en contenido original, licencias y tecnología de streaming de alta calidad, siempre existe la posibilidad de que nuevas plataformas ingresen con modelos de negocio innovadores o enfoques centrados en nichos de mercado. Entre las barreras más relevantes destacan:

Altos costos de producción y adquisición de contenido. Necesidad de infraestructura tecnológica robusta.

Fuerte lealtad de los consumidores hacia marcas consolidadas. Requerimientos regulatorios y licencias de distribución en múltiples países.

Estas condiciones limitan la entrada, pero no la bloquean completamente, especialmente para gigantes tecnológicos que ya poseen capital y bases de usuarios, como Apple o Amazon.

Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores es alto. Productoras, estudios, creadores independientes y talentos destacados tienen gran influencia en la disponibilidad y calidad de contenido exclusivo, elemento fundamental para diferenciarse de la competencia.

Factores clave:

Alta demanda de contenido premium.

Escasez de talento creativo reconocido.

Costos crecientes de licencias y derechos de transmisión.

Esta dinámica obliga a Netflix a invertir continuamente en producción original y acuerdos de exclusividad para asegurar una oferta atractiva para suscriptores.

Poder de Negociación de los Compradores

Los consumidores poseen un poder de negociación alto, debido a la abundancia de opciones disponibles. Existen múltiples plataformas con catálogos diversos y precios competitivos, lo que reduce los costos de cambio para el usuario. Los usuarios son sensibles a:

Variación de precios de suscripción. Calidad y exclusividad del contenido.

Facilidad de uso y personalización de la plataforma.

Por ello, Netflix debe mantener un valor percibido elevado para evitar la migración de usuarios a competidores y sostener su liderazgo.

Amenaza de Productos Sustitutos

La amenaza de sustitutos es moderada a alta. Aunque el streaming on demand se consolida como la forma dominante de consumo audiovisual, existen múltiples alternativas que compiten por la atención y el tiempo de los consumidores.

Principales sustitutos

Televisión tradicional por cable o satélite. Cine presencial y estrenos exclusivos.

Videojuegos y plataformas interactivas.

Redes sociales y contenido generado por usuarios (YouTube, TikTok).

Estos sustitutos fragmentan el tiempo de ocio disponible, obligando a Netflix a diversificar su contenido y explorar formatos innovadores, como producciones interactivas y contenido en vivo.

Rivalidad entre Competidores Existentes

La rivalidad competitiva en la industria del streaming es alta y en aumento. Las plataformas luchan por cuota de mercado a través de estrategias que combinan:

Producción de contenido original exclusivo y de alta calidad. Políticas de precios competitivos y planes con anuncios.

Promociones, pruebas gratuitas y alianzas estratégicas.

Innovación en la experiencia de usuario (interfaz intuitiva, algoritmos de recomendación, reproducción sin interrupciones).

La diferenciación mediante contenido exclusivo y alianzas es crucial para mantener la ventaja competitiva frente a rivales consolidados como Disney+, Amazon Prime Video, HBO Max y plataformas regionales especializadas.

Informe: Análisis del Tamaño Empresarial y Composición de Activos de Netflix Inc. (2023-2024)

Netflix se consolida como una empresa de gran capitalización en el sector de streaming, evidenciado por sus activos totales valuados en USD 53,630 millones al cierre de 2024, lo que representa un crecimiento del 10.05% respecto al año anterior. Este incremento patrimonial se sustenta en el notable desempeño comercial, con ingresos anuales que alcanzaron USD 39,001 millones, marcando un aumento del 15.65% interanual.

La base de suscriptores, que supera los 260 millones a nivel global, y los ajustes estratégicos en la estructura tarifaria han sido los principales impulsores de este crecimiento. Es destacable que el 60% de los ingresos proviene de mercados internacionales, particularmente de las regiones EMEA, Asia-Pacífico y Latinoamérica, demostrando la efectividad de su estrategia de globalización.

Composición y Evolución de la Estructura Activa

El análisis de la estructura de activos revela una composición caracterizada por el predominio de activos no corrientes (75.57%), donde destacan los activos intangibles que representan el 60.51% del total, principalmente compuestos por el fondo de comercio y licencias de contenido.

Los activos corrientes, que constituyen el 24.43%, muestran un crecimiento significativo en las inversiones temporales (8,382% interanual), alcanzando USD 1,779 millones, lo que refleja una estrategia activa de gestión del excedente de liquidez.

El efectivo y equivalentes mantuvieron una posición sólida con USD 7,805 millones, aunque su crecimiento fue más moderado (9.7%).

Estructura Financiera y Niveles de Endeudamiento

La situación financiera de Netflix presenta una relación deuda/patrimonio de 1.17x para 2024, mejorando respecto al 1.37x del año anterior, lo que indica una reducción en el apalancamiento. Los pasivos totales representan el 53.86% de los activos, con una composición donde predomina la deuda a largo plazo (25.73% de los activos totales), que experimentó una disminución del 2.44%.

Sin embargo, preocupa el crecimiento explosivo (346.29%) de la deuda corriente, que alcanzó USD 1,784 millones. El patrimonio neto, compuesto en su totalidad por capital social, mostró un saludable incremento del 20.18%, alcanzando USD 24,744 millones.

Evolución de los Costos Financieros y Rentabilidad

Los gastos financieros evidenciaron una ligera reducción del 1.6%, con intereses pagados por USD 674 millones en 2024. La capacidad de cobertura de intereses (EBITDA/Intereses) se fortaleció notablemente, pasando de 10.1x a 15.4x, reflejando una sólida posición para atender las obligaciones de deuda. Los indicadores de rentabilidad muestran un desempeño excepcional: el margen neto se expandió de 16.04% a 22.34%, el ROA mejoró de 11.1% a 16.2%, y el ROE alcanzó un destacable 35.2%, superando ampliamente los promedios sectoriales.

Perspectivas y Recomendaciones Estratégicas

El análisis revela una posición financiera robusta, sustentada en un crecimiento orgánico sostenido y una gestión eficiente de los recursos. No obstante, se identifican áreas de atención prioritaria: la alta concentración en activos intangibles (60.51% del total) representa un riesgo en términos de valuación, mientras que el abrupto incremento de la deuda corriente requiere un monitoreo cuidadoso.

Análisis liquidez

La evaluación de la liquidez de una empresa permite conocer su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. En el caso de Netflix, se observa una razón corriente de 1,22, calculada a partir de un activo corriente de \$13.100,38 millones y un pasivo corriente de \$10.755,40 millones.

Esto significa que por cada dólar que Netflix debe pagar en el corto plazo, tiene disponibles aproximadamente \$1,22 para cubrirlo. Aunque no se trata de una liquidez excesiva, representa un nivel aceptable que permite afrontar obligaciones inmediatas (Brigham & Houston, 2019).

Por otro lado, al aplicar la prueba ácida, que excluye los activos menos líquidos como los prepagos, se obtiene un valor de 1,18. Esta razón se calcula de la siguiente manera:

$$(13.000,379 - 431,924) / 10.755,400 = 1,18 \quad (13.000,379 - 431,924) / 10.755,400 =$$

$$1,18 \quad (13.000,379 - 431,924) / 10.755,400 = 1,18.$$

Esta cifra sigue indicando una buena capacidad de pago inmediato, ya que incluso sin considerar los equivalentes de efectivo, la empresa puede hacer frente a sus deudas a corto plazo (Gitman & Zutter, 2015).

Además, Netflix mantiene un saldo considerable en efectivo y equivalentes por \$7.804,733 millones, lo que representa más de la mitad de su activo corriente. Esta liquidez refuerza su solidez financiera y la posibilidad de maniobrar ante contingencias económicas.

Ciclo de Maduración y Ciclo de Efectivo

Durante 2024, Netflix reportó ventas por \$39.000.966 millones y un costo de ventas de \$15.301.517 millones. El análisis del ciclo de conversión de efectivo incluye las rotaciones de cuentas por cobrar y por pagar, así como el ciclo de maduración.

La rotación de cuentas por cobrar se calcula dividiendo las ventas entre las cuentas por cobrar: $39.000.966/1.988.304=19,6239.000.966 / 1.988.304 = 19,6239.000.966/1.988.304=19,62$.

Esto equivale a un promedio de 18,6 días en los que la empresa tarda en cobrar a sus clientes. En contraste, la rotación de cuentas por pagar indica que Netflix paga sus deudas en un promedio de 21,5 días, resultado de $15.301.517/899.909=17,0115.301.517 / 899.909 = 17,0115.301.517/899.909=17,01$, lo que representa una diferencia favorable en términos de flujo de caja (Ross et al., 2021).

Dado que Netflix no mantiene inventarios físicos significativos, su ciclo de maduración se limita a los días de cuentas por cobrar, es decir, 18,6 días. El ciclo de efectivo, calculado como el ciclo de maduración menos los días de cuentas por pagar, da como resultado un valor negativo de -2,9 días $(18,6-21,5) (18,6 - 21,5)(18,6-21,5)$.

Esto significa que la empresa recibe el pago de sus clientes antes de tener que desembolsar fondos a sus proveedores, una situación altamente favorable para su liquidez (Van Horne & Wachowicz, 2012).

Análisis de Rentabilidad y Endeudamiento

En términos de rentabilidad, el margen neto estimado para 2024 es del 15%, basado en una utilidad neta de \$5.400 millones y unos ingresos de \$36.000 millones. Este margen refleja una operación eficiente y un adecuado control de costos, lo cual es clave para una empresa que realiza fuertes inversiones en contenido original, como Netflix (Brigham & Houston, 2019). El retorno sobre el patrimonio (ROE) es del 27%, calculado dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto $(5.400/20.000) \times 100(5.400 / 20.000) \times 100(5.400/20.000) \times 100$. Este porcentaje

indica una alta rentabilidad del capital de los accionistas, lo cual es atractivo para los inversionistas y sugiere una gestión eficiente del capital propio (Gitman & Zutter, 2015).

El ratio de endeudamiento, que se obtiene dividiendo el pasivo total entre el patrimonio, es de 1,4 (28.000/20.000) (28.000 / 20.000) (28.000/20.000). Esto significa que por cada dólar de patrimonio, la empresa tiene \$1,40 en deudas. Aunque representa un apalancamiento moderado, es necesario mantenerlo bajo control para evitar riesgos financieros a largo plazo.

Liquidez y Flujo de Caja Libre

Con un activo corriente estimado en \$10.000 millones y un pasivo corriente de \$6.000 millones, el índice de liquidez corriente asciende a 1,67. Este valor confirma la capacidad de Netflix para cubrir sus compromisos inmediatos, lo que da estabilidad operativa y confianza ante proveedores y acreedores.

En cuanto al flujo de caja libre, se estima en \$3.500 millones, calculado como la diferencia entre el flujo operativo (\$7.000 millones) y los gastos de capital (\$3.500 millones). Un flujo de caja libre positivo permite a la empresa invertir en nuevos proyectos, reducir deuda o distribuir dividendos, lo cual fortalece su posición competitiva y estratégica en el mercado de contenidos digitales (Ross et al., 2021).

Árbol de Rentabilidad de Netflix

El modelo de árbol de rentabilidad permite analizar los principales inductores estratégicos del desempeño financiero de Netflix Inc.

Entre estos se destacan la rentabilidad operativa después de impuestos (medida como NOPAT sobre ventas), que refleja la eficiencia de las operaciones principales; la rotación del activo (ventas sobre activos totales), que indica el grado de utilización de los recursos

disponibles; y el apalancamiento financiero (relación entre activos y patrimonio neto), que señala el nivel de financiamiento externo utilizado para sostener la estructura de capital.

En conjunto, estos indicadores explican la rentabilidad global de la compañía y orientan la toma de decisiones gerenciales hacia un crecimiento sólido y sostenible.

Análisis de la Rentabilidad Operativa y Valor Económico Agregado (EVA) de Netflix

Uno de los enfoques más completos para evaluar el desempeño financiero de una empresa es el Retorno sobre el Capital Empleado (ROCE), ya que combina la rentabilidad operativa, la eficiencia en el uso de los activos y el apalancamiento financiero (Brigham & Houston, 2019). Este indicador mide la eficiencia con la que se utiliza el capital total disponible para generar valor sostenible.

En el caso de Netflix Inc., la rentabilidad operativa después de impuestos, calculada como NOPAT sobre ventas, alcanza un 13.9 %, sobre la base de una utilidad operativa neta estimada en USD 5,000 millones, frente a ingresos totales de USD 36,000 millones.

La rotación del activo, que muestra la eficiencia en el uso de los activos totales para generar ventas, se ubica en 0.75, resultado de dividir las ventas totales entre los activos totales calculados en USD 48,000 millones. Por su parte, el apalancamiento financiero, entendido como la relación entre activos totales y patrimonio neto, es de 2.4, lo que indica que por cada dólar de capital propio la empresa utiliza USD 2.40 en activos.

Al combinar estos tres factores se obtiene un ROCE global de 25.05 %, lo que evidencia que Netflix está generando una rentabilidad destacable sobre el capital que emplea en sus operaciones.

Para determinar si esta rentabilidad agrega valor para los accionistas, se compara con el Costo del Patrimonio (K_e), que según Damodaran (2024) es de aproximadamente 9.5 % para el sector entretenimiento. La diferencia, conocida como spread financiero, es de 15.55 % (25.05 % – 9.5 %), lo que demuestra que la compañía no solo cubre el costo de oportunidad del capital, sino que además genera un excedente financiero considerable.

A partir de este spread se calcula el Valor Económico Agregado (EVA), indicador clave para medir el valor adicional generado para los accionistas. Utilizando la fórmula $EVA = (ROCE - K_e) \times \text{Common Equity}$, y considerando un patrimonio de accionistas comunes estimado en USD 20,000 millones, se obtiene un EVA de aproximadamente USD 3,110 millones.

Este resultado confirma que Netflix crea valor sustancial más allá de las ganancias contables, demostrando la importancia de incorporar el costo de capital como variable central en la medición del desempeño financiero (Stewart, 1991).

Análisis de Estados Financieros de Netflix

La estructura de activos de Netflix Inc. se caracteriza por el fuerte peso de los activos intangibles, que representaron aproximadamente el 60.51 % del total en 2024, frente al 64.96 % registrado en 2023.

Esta disminución porcentual no implica una reducción absoluta, ya que los activos intangibles experimentaron un crecimiento real del 2.51 %; sin embargo, otros rubros, como las inversiones a corto plazo, presentaron incrementos más significativos, modificando la proporción dentro de la estructura total de activos.

El saldo de efectivo y equivalentes se mantuvo estable en torno al 14.5 % de los activos totales, lo que evidencia una posición de liquidez sólida para cubrir compromisos inmediatos y responder ante fluctuaciones del entorno financiero.

Un aspecto destacado es el crecimiento notable de otras inversiones a corto plazo, que pasaron de representar apenas el 0.04 % en 2023 al 3.32 % en 2024, reflejando un ajuste en la estrategia de gestión de excedentes de efectivo mediante la colocación de recursos en instrumentos financieros de bajo riesgo.

En relación con la estructura de financiamiento, los pasivos totales disminuyeron su peso relativo del 57.75 % al 53.86 %, impulsados principalmente por la reducción de la deuda a largo plazo, que pasó de representar el 29.02 % de los activos a 25.73 % en 2024.

No obstante, se observa un aumento significativo en la deuda corriente, que creció de 0.82 % a 3.33 % del total, lo que podría sugerir una estrategia de refinanciamiento hacia vencimientos de corto plazo que implica una vigilancia estricta para evitar tensiones de liquidez.

Por otro lado, el patrimonio de los accionistas registró un crecimiento sólido, tanto en términos absolutos (+20.18 %) como relativos, al pasar de representar el 42.25 % al 46.14 % del

total de recursos, fortaleciendo así la base de capital y mejorando las principales ratios de solvencia de la compañía.

Entre los movimientos más destacados se encuentra el espectacular aumento de otras inversiones a corto plazo, con un crecimiento interanual del 8,382.36 %, lo que sugiere que Netflix destinó parte de su liquidez a instrumentos financieros que permiten optimizar el rendimiento de excedentes en un contexto de tasas de interés elevadas.

De igual forma, se observa un aumento relevante en otros activos corrientes (+107.16 %), que podría estar asociado a pagos anticipados por contenido o contratos de licenciamiento clave para sostener su catálogo.

En cuanto a los pasivos, si bien la deuda a largo plazo mostró una reducción del 2.44 %, indicando menor apalancamiento estructural, destaca la disminución del 15.69 % en otros pasivos no corrientes, posiblemente como resultado de la cancelación de obligaciones fiscales diferidas o de reestructuraciones contractuales.

Sin embargo, el fuerte crecimiento del 346.29 % en la deuda corriente exige atención prioritaria, dado que implica un incremento significativo de compromisos de pago en el corto plazo que podrían impactar la flexibilidad financiera si no se gestiona de forma adecuada.

Indicador DuPont y Análisis del ROE de Netflix

El Indicador DuPont es una herramienta clave para descomponer el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) y analizar de forma detallada los factores que impulsan la rentabilidad financiera de una empresa. En el caso de Netflix Inc., el ROE alcanzó un 35.2 %, lo que revela una notable eficiencia en la generación de beneficios para los accionistas.

Este elevado retorno se explica principalmente por tres componentes estratégicos. En primer lugar, el margen neto se sitúa en 22.34 %, calculado sobre una utilidad neta estimada en USD 8,711.631 millones y unos ingresos totales de aproximadamente USD 39,000.966 millones. Este margen refleja el éxito del modelo de negocio basado en suscripciones recurrentes y una estructura de costos optimizada, característica de empresas con fuerte dependencia de activos intangibles como el contenido original.

En segundo lugar, la rotación de activos, obtenida al dividir las ventas entre los activos totales (USD 39,000.966 millones sobre USD 53,630.374 millones), es de 0.73, lo que indica una utilización adecuada de los recursos disponibles para generar ingresos. Si bien la rotación de activos podría considerarse moderada, se ajusta al modelo de negocio intensivo en propiedad intelectual y licencias de contenido.

Por último, el apalancamiento financiero, expresado como la relación entre activos totales y patrimonio neto (USD 53,630.374 millones sobre USD 24,743.567 millones), se sitúa en 2.17, lo que evidencia un uso estratégico de la deuda para potenciar la rentabilidad sin comprometer de forma significativa la estabilidad financiera de la empresa.

Este análisis DuPont muestra cómo la combinación de márgenes robustos, uso eficiente de activos y apalancamiento controlado permite a Netflix sostener un ROE muy competitivo.

Comparado con rivales como Disney y superando ampliamente el promedio del sector, este indicador confirma la sólida ventaja competitiva de Netflix en la industria global de streaming.

No obstante, mantener esta elevada rentabilidad exigirá a la compañía continuar innovando en su oferta de contenido, gestionar cuidadosamente los crecientes costos de producción y adaptarse a un entorno competitivo cada vez más dinámico y saturado.

En definitiva, mientras el ROE actual posiciona a Netflix como una inversión atractiva para los accionistas, su desempeño futuro dependerá de su capacidad para sostener estos factores de éxito y evolucionar estratégicamente en un mercado en constante transformación.

Evaluación de las Fuentes de Apalancamiento Financiero

Netflix mantiene una estructura de activos fuertemente dominada por los intangibles, que representan el 60.51 % del total en 2024, frente al 64.96 % del año anterior. Aunque esta variación porcentual podría sugerir una reducción, en términos absolutos los intangibles crecieron 2.51 %, reafirmando la apuesta estratégica de la compañía por el contenido propio como principal ventaja competitiva.

Sin embargo, esta alta concentración en activos intangibles implica riesgos de obsolescencia y depreciación acelerada, por lo que sería recomendable optimizar su rotación mediante estrategias como el licenciamiento de catálogo antiguo a terceros, generando así flujos adicionales sin comprometer su propuesta de valor central.

En términos de liquidez, Netflix muestra una posición estable con efectivo y equivalentes que representan aproximadamente el 14.5 % de sus activos totales. No obstante, destaca el fuerte aumento de otras inversiones a corto plazo, que pasaron de 0.04 % a 3.32 %, con un incremento de 8,382 %, evidenciando un cambio en la estrategia de gestión del excedente de efectivo hacia instrumentos financieros de bajo riesgo, en respuesta a un entorno de tasas de interés elevadas.

Si bien esta estrategia permite obtener rendimientos financieros, la compañía podría considerar alternativas más estratégicas, como destinar parte de estos recursos a la expansión en mercados emergentes o a la reducción de deuda corriente, lo que ayudaría a aliviar presiones financieras a corto plazo.

Por el lado de los pasivos, se observa una reducción de la deuda a largo plazo (-2.44 %), mejorando los indicadores de solvencia y reflejando un apalancamiento conservador, con una relación Deuda/EBITDA de 0.3x. Sin embargo, preocupa el aumento significativo de la deuda

corriente (+346 %), que alcanzó el 3.33 % de los activos totales, lo cual podría indicar un refinanciamiento hacia vencimientos cercanos, presionando el flujo de caja operativo.

Para mitigar este riesgo, Netflix podría explorar opciones de refinanciamiento a largo plazo, aprovechando su baja relación de endeudamiento y su acceso favorable a los mercados de capital.

Asimismo, el patrimonio de los accionistas creció de forma significativa (+20.18 %), representando ahora el 46.14 % de los activos, fortaleciendo su base de capital y brindando mayor flexibilidad para financiar proyectos estratégicos sin depender exclusivamente de deuda. En este contexto, la emisión de acciones preferentes podría considerarse como fuente adicional de recursos sin comprometer la estructura de capital.

Otros hallazgos incluyen el aumento del 107.16 % en otros activos corrientes, posiblemente relacionado con pagos anticipados por contenido, y la reducción del 15.69 % en otros pasivos no corrientes, derivada probablemente de la cancelación de obligaciones fiscales diferidas o reestructuraciones contractuales. Estos movimientos reflejan una gestión activa del capital de trabajo y una optimización de las obligaciones contractuales, aunque es esencial monitorear su impacto en la liquidez operativa.

Discusión de Resultados y Conclusiones del Diagnóstico Financiero

El análisis del modelo DuPont muestra que el alto ROE del 35.2 % de Netflix se explica principalmente por un margen neto sólido del 22.34 %, validando la eficiencia de su modelo basado en suscripciones recurrentes (Martínez, comunicación personal).

Sin embargo, la rotación de activos de 0.73x evidencia una utilización moderada de su base de activos, dominada por intangibles, lo que representa una oportunidad para optimizar su aprovechamiento mediante estrategias de licenciamiento o diversificación de fuentes de ingreso. La transición de Netflix hacia una fase de generación consistente de flujo de caja libre (FCF) representa uno de los indicadores más críticos de su creación de valor futuro. Un FCF positivo y creciente permite reducir deuda, ejecutar programas de recompra de acciones y explorar nuevas oportunidades de expansión sin recurrir excesivamente a financiamiento externo (Peña Dueñas, comunicación personal).

Esto fortalece su posición financiera y envía señales de sostenibilidad y madurez operativa, elementos clave para su valoración de largo plazo.

El diagnóstico financiero evidencia que Netflix mantiene ventajas competitivas claras frente a Disney+ y Amazon Prime Video, reflejadas en márgenes netos y ROE superiores al promedio del sector. No obstante, se identifican desafíos relevantes, como la alta concentración de activos intangibles (60.5 %) y el fuerte crecimiento de la deuda corriente (+346 %), factores que podrían comprometer su estabilidad si no se gestionan de manera prudente.

A diferencia de Disney, cuya diversificación reduce riesgos operativos, y de Amazon, que apalanca su ecosistema logístico, Netflix depende casi exclusivamente de su capacidad para monetizar contenido propio.

En términos de eficiencia operativa, Netflix supera en márgenes a sus principales competidores, pero la baja rotación de activos (0.73x) refleja oportunidades de mejora en la gestión de capital invertido (Vásquez Saenz, comunicación personal).

Para sostener su liderazgo, la compañía debe continuar optimizando su estructura de costos, diversificar sus fuentes de ingreso y adoptar estrategias de financiamiento sostenibles, sin descuidar su capacidad de innovación ni su liderazgo en personalización de la experiencia de usuario.

En conclusión, este diagnóstico financiero confirma que, más allá de los sólidos indicadores numéricos, Netflix se enfrenta a un entorno altamente competitivo y tecnológico, que exige adaptabilidad estructural y visión a largo plazo (Porter, 1996; Kotler & Keller, 2016).

El verdadero desafío ya no es crecer indefinidamente, sino sostener ese crecimiento sin comprometer la flexibilidad operativa, manteniendo la capacidad de respuesta ante cambios regulatorios, tecnológicos y de preferencias del consumidor.

El futuro valor de Netflix dependerá de su habilidad para diversificar ingresos, fortalecer su portafolio sin depender exclusivamente de contenido propio y reinventarse constantemente para preservar su ventaja competitiva, su rentabilidad y su identidad de marca (Hamel & Prahalad, 1994; Vargas, comunicación personal).

Por último, indicadores clave como el aumento del fondo de maniobra (+121.7 %), una liquidez corriente de 1.22x y un crecimiento de activos corrientes (32.1 %) por encima de los pasivos corrientes (21.4 %) confirman que Netflix mantiene una estructura sólida para afrontar sus compromisos inmediatos, optimizar capital de trabajo y consolidar su posición competitiva en el mercado global del streaming (Rivera Obregón, comunicación personal).

Análisis del ROCE y Apalancamiento Financiero de Netflix

A partir de los datos financieros reportados, el Retorno sobre el Capital Empleado (ROCE) de Netflix para 2024 se estimó en 24.62 %, resultado que confirma una rentabilidad sólida en comparación con estándares del sector tecnológico y de entretenimiento.

Este nivel de rentabilidad se sustenta en una RNOA (Retorno Neto de los Activos Operativos) del 10.42 %, que refleja la eficiencia con la que Netflix convierte sus activos operativos en utilidades netas después de impuestos.

El nivel de apalancamiento financiero (FLEV) se ubica en 2.4, mostrando un uso importante de deuda que amplifica la rentabilidad para los accionistas comunes. Sin embargo, este apalancamiento implica riesgos si no se gestiona adecuadamente el costo de la deuda, que para Netflix se estima en 4.5 % después de impuestos, manteniendo aún una estructura sostenible siempre que los rendimientos operativos superen el costo de endeudamiento.

Un análisis de sensibilidad muestra que un aumento del 1 % en la RNOA impacta positivamente en el ROCE, elevándolo en aproximadamente 0.35 puntos porcentuales. En menor medida, un aumento del 1 % en el apalancamiento financiero mejora el ROCE en 0.14 puntos, mientras que un alza similar en el costo neto de la deuda reduce el indicador en 0.11 puntos.

Esto confirma que la rentabilidad operativa sigue siendo la principal palanca de valor en la estructura financiera de Netflix, respaldada por estrategias de eficiencia en costos, innovación en contenido y monetización del catálogo.

Costo del Patrimonio y Comparativa del Riesgo

Para estimar el costo del patrimonio (K_e), se calculó la Beta apalancada de Netflix, obtenida mediante la fórmula que ajusta la Beta no apalancada (B_u) de 0.936 considerando la relación deuda/patrimonio y la tasa impositiva del 30 %, resultando en una Beta apalancada de 1.83. Con una tasa libre de riesgo de 4.5 % y una prima de riesgo de mercado de 5.5 %, el costo de patrimonio se estimó en 6.33 %.

Este costo refleja un perfil de riesgo ligeramente más alto que el promedio del sector entretenimiento, cuya Beta suele rondar 1.0. Factores como el nivel de apalancamiento, la estrategia de expansión global y la intensa competencia de plataformas como Disney+, Amazon Prime Video y HBO Max contribuyen a una volatilidad superior en los ingresos de Netflix (Rivera Obregón, comunicación personal).

Esta diferencia evidencia que, aunque Netflix asume un riesgo más elevado, logra sostenerlo mediante su capacidad de crecimiento e innovación constante.

WACC de Netflix y Sostenibilidad Financiera

El Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) de Netflix se calculó en 8.03 %, considerando una estructura de capital compuesta por 38.64 % de deuda financiera con un costo después de impuestos de 3.85 %, y 61.36 % de patrimonio con un costo de 10.66 %.

Este valor señala que los proyectos de inversión deben ofrecer retornos superiores al WACC para generar valor real para los accionistas y garantizar la sostenibilidad financiera a largo plazo.

La gestión eficiente de esta estructura permite a la compañía priorizar iniciativas estratégicas que maximicen rendimientos y mantengan un equilibrio adecuado entre deuda y capital propio.

Nivel de Endeudamiento y Comparación con el Sector

En 2024, Netflix presenta una relación deuda/patrimonio de 1.17, lo que indica que por cada dólar de capital propio mantiene USD 1.17 de deuda. Esta proporción posiciona a la empresa por encima de competidores como Disney (0.44) y Meta Platforms (0.16), aunque similar a Paramount Global (0.89), evidenciando una estrategia de apalancamiento moderada para financiar expansión y producción de contenido original (Macrotrends, 2024; YCharts, 2024).

La calificación crediticia de grado de inversión otorgada por Moody's (Baa1) y S&P Global Ratings (A) destaca una sólida gestión de deuda y un flujo de caja saludable, permitiendo a Netflix emitir bonos corporativos con alta demanda en el mercado, lo que reduce su costo de financiamiento y mejora su percepción de riesgo ante inversionistas.

Grados de Apalancamiento y Cobertura de Intereses

El grado de apalancamiento operativo (GAO) confirma que la utilidad operativa de Netflix responde de forma sensible a variaciones en ventas, aprovechando economías de escala, pero también exponiéndose a riesgos si los ingresos disminuyen (Jaramillo Betancur, 2010; Chu, 2014).

Por su parte, el grado de apalancamiento financiero (GAF) revela un uso estratégico de la deuda que incrementa la rentabilidad para los accionistas, aunque el crecimiento reciente de la deuda corriente requiere monitoreo (García & García, 2012; Maldonado Gudiño et al., 2020).

Combinados, estos factores definen un grado de apalancamiento total (GAT) de 2.23, indicando que un cambio del 1 % en las ventas podría traducirse en una variación del 2.23 % en las utilidades netas (Lezama Palomino et al., 2023).

Finalmente, con una cobertura de intereses del 15.4 %, la empresa demuestra capacidad para afrontar sus compromisos financieros sin comprometer su flujo operativo.

Análisis de la Estructura Financiera y Riesgos

Comparando con Disney+, Amazon Prime Video y HBO Max, Netflix destaca por una estructura centrada en suscripciones y deuda, mientras sus competidores diversifican con parques, publicidad o franquicias globales.

Con 260 millones de suscriptores, un gasto en contenido superior a USD 17.3 mil millones y un margen operativo de 18.7 %, Netflix sostiene ventajas como su algoritmo de recomendación y catálogo original, aunque enfrenta riesgos de saturación en mercados maduros y altos costos de producción.

Su modelo financiero debe evolucionar para sostener el liderazgo, explorando nuevas fuentes de ingresos, alianzas estratégicas y monetización del catálogo, manteniendo control sobre deuda y liquidez para mitigar riesgos asociados al apalancamiento.

Análisis de Expectativas de Generación de Beneficios: PER y PEG

Para evaluar las expectativas de generación de beneficios de Netflix Inc., se analizan dos indicadores clave de valoración bursátil: la ratio Precio/Utilidad (PER) y el ratio Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG). Estos indicadores permiten estimar si la acción está sobrevalorada o subvalorada en función de su capacidad actual y futura de generar utilidades.

Precio/Utilidad (PER)

El PER mide cuántas veces el precio de la acción supera la utilidad por acción (EPS). Para 2024, el precio promedio estimado de la acción de Netflix se ubica en aproximadamente USD 670, mientras que la utilidad por acción alcanza USD 15.80, resultando en un PER de 42.4. Este nivel indica que los inversionistas están dispuestos a pagar 42.4 veces las ganancias actuales por acción, un múltiplo considerablemente superior al promedio general del mercado, que suele situarse entre 15 y 25.

No obstante, en el caso de empresas tecnológicas maduras con fuerte posicionamiento de marca y alta fidelización de usuarios, múltiplos elevados son habituales, pues reflejan altas expectativas de crecimiento futuro.

Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)

El PEG ajusta el PER según la tasa de crecimiento proyectada de las utilidades, ofreciendo una perspectiva más precisa de la relación entre precio, utilidad y crecimiento esperado.

Para Netflix, se proyecta un crecimiento del EPS del 22 % para el periodo 2025–2026, lo que sitúa el PEG en aproximadamente 1.93. Un PEG cercano a 1 suele interpretarse como una valoración justa; menor a 1 puede sugerir que la acción está infravalorada (o que el mercado subestima su potencial de crecimiento), mientras que un valor superior a 1, como en este caso,

indica que el mercado ya descuenta parte del crecimiento esperado, lo cual podría implicar cierta sobrevaloración relativa.

Implicaciones Estratégicas

La combinación de un PER alto y un PEG cercano a 2 confirma que el mercado mantiene elevadas expectativas sobre el desempeño futuro de Netflix. Los inversionistas confían en que la empresa seguirá expandiendo su base de usuarios, consolidará su liderazgo en contenido original y explorará nuevas fuentes de ingresos, como suscripciones con publicidad, videojuegos y licencias de contenido.

Sin embargo, este escenario también plantea riesgos. Si el ritmo de crecimiento se desacelera o la compañía no logra superar las proyecciones, existe la posibilidad de una corrección abrupta en la cotización de la acción.

Asimismo, mantener múltiplos tan altos ejerce presión sobre la dirección de la empresa, reduciendo su margen de error estratégico en áreas clave como la retención de suscriptores, la calidad del contenido y la respuesta frente a la competencia.

Comparación con el Sector

Al comparar los múltiplos de Netflix con otros actores del sector, se observa que su PER de 42.4 es inferior al de Amazon (62.0) pero superior al de Disney (27.5) y Comcast (14.2).

En cuanto al PEG, Netflix muestra un valor intermedio de 1.93, frente a 1.68 para Disney, 2.5 para Amazon y 1.2 para Comcast. Esta comparación refleja que Netflix ocupa una posición intermedia entre empresas con madurez consolidada, como Disney y Comcast, y plataformas con un componente tecnológico más amplio y agresivo, como Amazon.

En síntesis, Netflix presenta una alta valoración de mercado, impulsada por expectativas sólidas de crecimiento sostenido de ingresos y utilidades. Su PER elevado y PEG cercano a 2

demuestran la confianza del mercado en su modelo de negocio, pero también evidencian que los inversionistas exigen resultados consistentes para justificar dicha prima de mercado. Mantener tasas de crecimiento anual superiores al 20 % permitirá sostener estos múltiplos; sin embargo, una desaceleración o mayores presiones competitivas podrían afectar rápidamente la cotización.

En este sentido, su política de reinversión continua y programas de recompra de acciones, en lugar de dividendos, se alinea con una estrategia de maximización de valor de mercado a largo plazo.

Análisis de la Política de Dividendos de Netflix Inc. (2020–2024)

Política de Dividendos y Estrategia de Reinversión

Durante los últimos cinco años, Netflix Inc. no ha distribuido dividendos a sus accionistas. La estrategia adoptada por la compañía ha sido reinvertir la totalidad de sus utilidades netas en iniciativas clave como la expansión internacional, la producción de contenido original, la mejora tecnológica de su plataforma y la consolidación de su posición en el mercado global de streaming.

Este enfoque es característico de empresas del sector tecnológico y de medios digitales, que priorizan el crecimiento acelerado sobre la distribución de utilidades (SEC 10-K Reports, 2020–2024).

De acuerdo con sus reportes anuales y la sección de Relaciones con Inversionistas, Netflix ha reiterado de forma consistente que no prevé repartir dividendos en efectivo en el futuro cercano, prefiriendo destinar sus recursos a recompras de acciones y proyectos de crecimiento estratégico.

En 2024, por ejemplo, la empresa destinó aproximadamente USD 6,264 millones a programas de recompra, lo que actúa como un mecanismo alternativo de retribución indirecta al accionista.

Implicaciones en la Cotización de la Acción

La política de reinversión ha tenido efectos visibles en la evolución del precio de la acción en los mercados financieros. Durante la pandemia, el precio de la acción alcanzó máximos históricos de aproximadamente USD 540 en 2020, impulsado por un fuerte aumento en las suscripciones.

En 2021, el valor continuó al alza hasta cerca de USD 602, pero en 2022 registró una caída abrupta a USD 295 debido a la pérdida de suscriptores y al fin del auge del streaming impulsado por el confinamiento.

Posteriormente, la acción experimentó una recuperación paulatina, cerrando 2023 cerca de USD 480 y alcanzando aproximadamente USD 590 en 2024, apoyada por una estrategia combinada de recompras de acciones, optimización operativa y recuperación global.

Estos movimientos confirman que, para Netflix, la volatilidad del precio de la acción está más vinculada a la percepción del mercado sobre el crecimiento futuro, la retención de usuarios y la competitividad del catálogo de contenidos, que a factores tradicionales como la rentabilidad por dividendos.

Dividend Yield y Comparación Sectorial

El Dividend Yield (rendimiento por dividendo) es un indicador que se calcula dividiendo el dividendo anual por acción entre el precio de la acción. En el caso de Netflix, este indicador es 0 %, pues la empresa no paga dividendos, lo que la distingue de otras compañías del sector entretenimiento y telecomunicaciones.

Una comparación aproximada muestra que:

Disney retomó pagos de dividendos, con un yield estimado de ~1.6 %.

Comcast mantiene un dividendo estable de alrededor de ~2.5 %.

AT&T, por su madurez como operador tradicional, presenta uno de los rendimientos más altos del sector, cerca de ~6.8 %.

Esta comparación pone de manifiesto que Netflix sigue una política de capital alineada con su naturaleza de empresa intensiva en crecimiento, diferenciándose de modelos tradicionales que privilegian retornos periódicos en efectivo.

Impacto en los Inversionistas

Esta estrategia tiene implicaciones claras para los diferentes perfiles de inversionistas. Por un lado, aquellos que priorizan la revalorización del capital se benefician del aumento del precio de la acción y del efecto positivo de las recompras sobre el EPS (Earnings Per Share).

La política de reinversión ha permitido a Netflix expandirse globalmente, consolidar liderazgo en contenido y mantener una estructura flexible para adaptarse a un mercado altamente dinámico.

Por otro lado, esta decisión puede desincentivar a inversionistas conservadores o que buscan ingresos pasivos estables, como fondos de pensiones o jubilados, ya que la ausencia de dividendos limita la generación de flujo de caja recurrente. Además, en periodos de caída en la cotización, la falta de dividendos puede incrementar la percepción de riesgo y volatilidad de la acción.

Perspectivas y Consideraciones Futuras

En la actualidad (2025), Netflix ha logrado alcanzar una fase de madurez relativa, evidenciada por un flujo de caja libre positivo, estimado en USD 6,922 millones para 2024. Este resultado plantea la posibilidad, a mediano plazo, de iniciar pagos moderados de dividendos si la tasa de crecimiento se desacelera y la compañía decide equilibrar su política de retornos entre reinversión y distribución.

No obstante, factores como el alto nivel de deuda corriente (con un incremento del 346 % en 2024) y la necesidad de seguir innovando en contenido y tecnología hacen que, por ahora, sea más razonable continuar priorizando la reinversión y recompras como mecanismos de generación de valor para los accionistas.

En síntesis, la política de dividendos de Netflix en el periodo 2020–2024 ha sido clara y coherente con su visión estratégica: reinvertir para maximizar crecimiento, liderazgo y escalabilidad global. Esta política ha favorecido la revalorización de la acción a largo plazo, aunque con episodios de alta volatilidad.

Mientras mantenga un retorno sobre el capital superior al costo de capital, Netflix no requiere adoptar una política de dividendos tradicional, pues su modelo de negocio y su base de inversionistas siguen respaldando su estrategia centrada en expansión e innovación.

Análisis de Factores Externos y Estrategias de Cobertura Financiera

En el contexto de las expectativas de generación de beneficios de Netflix Inc., resulta clave considerar no solo la cotización de la acción y métricas como el Precio a Ganancia (PER) y el Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG), sino también variables externas como la exposición a divisas, la evolución de las tasas de interés, la dinámica de materias primas y la confianza del consumidor global.

Estos elementos pueden influir de forma directa o indirecta en la estabilidad de los ingresos, los costos operativos y la rentabilidad neta de la compañía.

Un factor crítico es la exposición de Netflix a los mercados de divisas. La empresa opera en más de 190 países y gestiona ingresos en más de 45 monedas, lo que convierte a las fluctuaciones cambiarias en una preocupación primordial. Una depreciación de las monedas locales frente al dólar estadounidense, su moneda funcional, reduce el valor en dólares de los ingresos generados en el extranjero.

La propia compañía ha reconocido en sus reportes que la fortaleza del dólar ha limitado el crecimiento de ingresos globales.

Por otro lado, los costos asociados a la producción de contenido y operaciones en monedas distintas al dólar pueden variar: una apreciación de estas monedas encarece los costos en dólares, mientras que una depreciación podría abaratar parte de esos gastos.

Sin embargo, el principal impacto suele recaer en los ingresos netos consolidados. Además, la volatilidad de los tipos de cambio dificulta la planificación financiera y la estimación de utilidades futuras, afectando la certidumbre estratégica.

En cuanto a materias primas, Netflix tiene una exposición directa mínima, dado que su modelo de negocio no se basa en la fabricación de bienes físicos. No obstante, existen efectos

indirectos. Un aumento sostenido en los precios de la energía, por ejemplo, podría incrementar los costos operativos de los centros de datos, aunque este componente sigue siendo relativamente bajo comparado con los gastos de adquisición y producción de contenido.

Además, subidas fuertes y prolongadas de las materias primas pueden presionar la inflación global, lo que a su vez afecta la capacidad de gasto de los hogares en servicios discrecionales como las suscripciones a plataformas de streaming, especialmente en mercados emergentes.

Las tasas de interés representan otro factor sensible para Netflix, debido a su nivel significativo de deuda. Fluctuaciones en las tasas de referencia internacionales (por ejemplo, LIBOR o SOFR) pueden impactar el costo de su deuda cuando se trata de préstamos con tasas flotantes.

Un incremento de las tasas elevaría los gastos financieros y, en consecuencia, afectaría la rentabilidad neta y la valoración de los activos y pasivos financieros de la compañía. Este riesgo se vuelve relevante a la hora de evaluar la sostenibilidad de su política de recompras de acciones y de reinversión intensiva.

El entorno económico global y la confianza del consumidor son variables macroeconómicas que afectan de manera transversal la demanda de servicios de suscripción. Una desaceleración económica o recesión en mercados clave podría reducir el poder adquisitivo de los usuarios, provocando cancelaciones de suscripciones o menor captación de nuevos clientes.

De forma similar, una inflación elevada de forma prolongada puede desviar parte del gasto discrecional de los hogares, afectando la estabilidad de ingresos recurrentes.

Para mitigar estos riesgos, Netflix utiliza contratos a plazo (forwards) como instrumento principal de cobertura contra fluctuaciones cambiarias. Estos contratos permiten fijar un tipo de cambio para transacciones futuras, reduciendo así la volatilidad en su beneficio operativo.

La compañía selecciona cuidadosamente las monedas cubiertas, concentrándose en aquellas que representan la mayor parte de su exposición y riesgo. Además, Netflix ajusta de forma gradual sus precios de suscripción para compensar parcialmente los movimientos cambiarios de largo plazo.

Más allá de los forwards, existen instrumentos financieros adicionales que Netflix podría emplear para fortalecer su estrategia de cobertura. Las opciones de divisas permiten asegurar un tipo de cambio máximo o mínimo, manteniendo flexibilidad para beneficiarse de movimientos favorables del mercado.

Los swaps de divisas son útiles para gestionar flujos multinacionales o transformar deuda entre monedas. Otra alternativa son las coberturas del mercado monetario, que permiten equilibrar entradas y salidas de efectivo en diferentes monedas mediante préstamos o inversiones temporales.

Respecto a la exposición a tasas de interés, Netflix podría implementar swaps de tasas de interés para convertir deuda de tasa flotante a tasa fija, asegurando previsibilidad en los pagos de intereses. De igual forma, podría utilizar opciones de tasas de interés, como caps y floors, que establecen límites máximos o mínimos sobre las tasas aplicables, ofreciendo protección adicional frente a escenarios de alta volatilidad en los mercados de capitales.

En síntesis, aunque Netflix ya aplica coberturas cambiarias mediante contratos a plazo, la incorporación de instrumentos como opciones y swaps le brindaría mayor flexibilidad y

protección frente a escenarios adversos, reforzando así su capacidad de gestionar riesgos asociados a la exposición cambiaria y a las tasas de interés.

Esta gestión financiera robusta complementa su estrategia de reinversión intensiva y apoya la sostenibilidad de su modelo de negocio en un contexto de crecimiento global y competencia acelerada.

Figuras

Figura 1

Estado de Situación Financiera de Netflix Inc. 2023-2024.

EMPRESA NETFLIX INC						
Estado de situación financiera	Anual, Indiv.		Anual, Indiv.			
Fecha final del período	21/12/24		31/12/23			
Unidades	MILLONES USD		MILLONES USD			
		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL	ANALISIS HORIZONTAL	ANALISIS HORIZONTAL
Activos totales	53,630,374	100.00%	48,731,992	100.00%	4,898,382	10.05%
Activos corrientes	13,100,379	24.43%	9,918,133	20.35%	3,182,246	32.09%
Efectivo y equivalentes de efectivo	7,804,733	14.55%	7,116,913	14.60%	687,820	9.66%
Otras inversiones a corto plazo	1,779,006	3.32%	20,973	0.04%	1,758,033	8382.36%
Cuentas por cobrar	1,988,304	3.71%	1,842,054	3.78%	146,250	7.94%
Activos prepagos	431,924	0.81%	408,936	0.84%	22,988	5.62%
Otros activos corrientes	1,096,412	2.04%	529,257	1.09%	567,155	107.16%
Activos no corrientes	40,529,995	75.57%	38,813,859	79.65%	1,716,136	4.42%
Terrenos y mejoras	85,000	0.16%	85,000	0.17%	0	0.00%
Edificios y mejoras	475,684	0.89%	154,165	0.32%	321,519	208.56%
Maquinaria Muebles Equipos	695,716	1.30%	668,338	1.37%	27,378	4.10%
Construcción en progreso	228,300	0.43%	406,492	0.83%	-178,192	-43.84%
Arrendamientos	1,026,593	1.91%	1,032,492	2.12%	-5,899	-0.57%
Depreciación acumulada	-917,537	-1.71%	-855,043	-1.75%	-62,494	7.31%
Fondo de comercio y otros activos intangibles	32,452,462	60.51%	31,658,056	64.96%	794,406	2.51%
Otros activos no corrientes	6,483,777	12.09%	5,664,359	11.62%	819,418	14.47%
Pasivos totales	28,886,807	53.86%	28,143,679	57.75%	743,128	2.64%
Pasivos corrientes	10,755,400	20.05%	8,860,655	18.18%	1,894,745	21.38%
Cuentas por pagar	899,909	1.68%	747,412	1.53%	152,497	20.40%
Gastos acumulados actuales	2,156,544	4.02%	1,803,960	3.70%	352,584	19.55%
Deuda corriente y obligación de arrendamiento de capital	1,784,453	3.33%	399,844	0.82%	1,384,609	346.29%
Pasivos diferidos corrientes	1,520,813	2.84%	1,442,969	2.96%	77,844	5.39%
Otros pasivos corrientes	4,393,681	8.19%	4,466,470	9.17%	-72,789	-1.63%
Total Pasivos No Corrientes Interes Minoritario Neto	18,131,407	33.81%	19,283,024	39.57%	-1,151,617	-5.97%
Deuda a largo plazo y obligación de arrendamiento de capital	13,798,351	25.73%	14,143,417	29.02%	-345,066	-2.44%
Otros pasivos no corrientes	4,333,056	8.08%	5,139,607	10.55%	-806,551	-15.69%
Patrimonio total Bruto	24,743,567	46.14%	20,588,313	42.25%	4,155,254	20.18%
Capital social ordinario	24,743,567	46.14%	20,588,313	42.25%	4,155,254	20.18%

Nota. Se presenta el análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera de Netflix Inc. al cierre de los periodos 31/12/2023 y 21/12/2024, expresado en millones de dólares (USD).

La tabla muestra la participación porcentual de cada rubro dentro de los activos, pasivos y patrimonio, así como las variaciones absolutas y relativas entre ambos ejercicios, permitiendo evaluar la evolución de la estructura financiera de la empresa. Elaboración propia.

Figura 2

Estado de Resultados de Netflix Inc. – Análisis Vertical y Horizontal 2023-2024.

EMPRESA NETFLIX INC						
Estado de resultados	Anual, Indiv.		Anual, Indiv.			
Fecha final del período	21/12/24		21/12/23			
Unidades	MILLONES USD		MILLONES USD			
		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS VERTICAL	ANALISIS HORIZONTAL PESOS	ANALISIS HORIZONTAL %
Ingresos totales	39,000,966	100.00%	33,723,297	100.00%	5,277,669	15.65%
Costo de ingresos	21,038,464	53.94%	19,715,368	58.46%	1,323,096	6.71%
Utilidad bruta	17,962,502	46.06%	14,007,929	41.54%	3,954,573	28.23%
Gastos de explotación	7,544,888	19.35%	7,053,926	20.92%	490,962	6.96%
Utilidad operativa	10,417,614	26.71%	6,954,003	20.62%	3,463,611	49.81%
Gastos netos por ingresos procedentes de intereses no de explotación	-451,957	-1.16%	-748,598	-2.22%	296,641	-39.63%
Utilidad antes de impuestos	9,965,657	25.55%	6,205,405	18.40%	3,760,252	60.60%
Provisión de impuestos	1,254,026	3.22%	797,415	2.36%	456,611	57.26%
Utilidad neta	8,711,631	22.34%	5,407,990	16.04%	3,303,641	61.09%

Nota. Se presenta el análisis vertical y horizontal del estado de resultados de Netflix Inc. para los periodos finalizados el 21/12/2023 y 21/12/2024, expresado en millones de dólares (USD). La tabla detalla la estructura de ingresos, costos y utilidades, así como las variaciones absolutas y porcentuales entre ambos años, facilitando la interpretación de la rentabilidad y eficiencia operativa de la empresa. Elaboración propia.

Figura 3

Evolución del ROCE, Ke, Spread y EVA de Netflix Inc. (2022-2024).

AÑO	ROCE(%)	Ke (%9	Spread (%)	Equity	EVA
2022	18.5	9.5	9.0	17,000	1,530
2023	21.3	9.5	11.8	18,500	2,183
2024	25.05	9.5	15.55	20,000	3,110

Nota. Se presenta la evolución del Retorno sobre el Capital Empleado (ROCE), el costo del patrimonio (K_e), el spread financiero, el capital de los accionistas (Equity) y el Valor Económico Agregado (EVA) de Netflix Inc. para los años 2022 a 2024. Esta información permite comparar la eficiencia en la generación de valor para los accionistas a lo largo del tiempo. Elaboración propia.

Figura 4

Modelo DuPont de Netflix Inc. – Cálculo del ROE.

INDICADOR DUPONT				
ROE				
MARGEN NETO =	$\frac{8,711,631}{39,000,966}$	22.34%		
ROTACION DE ACTIVOS =	$\frac{39,000,966}{53,630,374}$	0.73		
APALANCAMIENTO FINANCIERO=	$\frac{53,630,374}{24,743,567}$	2.17		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td style="padding: 5px 20px;">ROE</td> <td style="padding: 5px 20px;">35.2%</td> </tr> </table>			ROE	35.2%
ROE	35.2%			

Nota. Se muestra el cálculo del rendimiento sobre el patrimonio (ROE) de Netflix Inc. mediante el modelo DuPont, detallando sus componentes: margen neto, rotación de activos y

apalancamiento financiero para el periodo analizado. Este análisis permite comprender los factores clave que impulsan la rentabilidad de la empresa. Elaboración propia.

Figura 5

Cálculo del ROCE y Análisis de Sensibilidad de Netflix Inc.

NOPAT: Utilidad Neta Operativa después de Impuestos	5000	millones USD
Activos totales	48000	millones USD
Patrimonio	20000	millones USD
Deuda estimada	28000	millones USD
Tasa de interés bruta estimada	6%	
Tasa de impuesto efectiva estimada	25%	
RNOA (Retorno sobre Activos Netos Operativos)	10.42%	
FLEV (Apalancamiento financiero)	240%	
NNEP (Resultado Neto No Operativo)	4.50%	
ROCE (Retorno sobre el Capital Empleado)	24.62%	

Análisis de sensibilidad (+1%)

Indicador ajustado en +1%	Nuevo ROCE	Variación absoluta	Impacto relativo
RNOA (+1%)	24,97%	mas 0,35 puntos	Mayor impacto
FLEV (+1%)	24,78%	mas 0,14 puntos	Moderado
NNEP (+1%)	24,51%	-0,11 puntos	Menor impacto

Nota. Se detallan los datos utilizados para calcular el Retorno sobre el Capital Empleado (ROCE) de Netflix Inc., incluyendo NOPAT, activos totales, patrimonio, deuda estimada y tasas aplicables. Además, se presenta un análisis de sensibilidad que muestra cómo una variación del 1% en los principales factores (RNOA, FLEV y NNEP) impacta el ROCE, identificando la variable con mayor efecto en la rentabilidad. Elaboración propia

Figura 6

Cálculo del Costo de Patrimonio (Ke) de Netflix Inc. Usando CAPM.

BETA (B)	Formula:	$B=Bu*(1+(1-t)*(D/E))$	
BETA es igual a:		1.83	
DATOS DE NETFLIX			
DEUDA TOTAL (D)	28,886,807		1.17
PATRIMONIO TOTAL (E)	24,743,567		
TASA IMPOSITIVA (t)	30%		
Beta no apalancada (Bu)	0.936		
TASA LIBRE DE RIESGO (rf)	4.5%		
PRIMA DE RIESGO DE MERCADO (rm)	5.5%		
BETA (B)	1.83		
CALCULO COSTO DE PATRIMONIO	Formula:	$ke=rf+\beta(rm-rf)$	6.33%

Nota. Se muestra el cálculo del costo de patrimonio (Ke) de Netflix Inc., determinado a partir de la beta apalancada, la tasa libre de riesgo y la prima de riesgo de mercado, aplicando el modelo CAPM. La tabla detalla los componentes utilizados, incluyendo deuda total, patrimonio, tasa impositiva y beta no apalancada, con el fin de estimar la beta ajustada y, posteriormente, el costo de capital propio. Elaboración propia.

Figura 7

Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) de Netflix Inc.

Retorno histórico del S&P 500 (Rm):	10%	anual
Tasa libre de riesgo (Rf):	4.5%	
Rf: Tasa libre de riesgo.	4.5%	tasa sacada de Treasury.gov
β : Beta de Netflix (riesgo sistemático)	1.12	sacada de yahoo finance
Rm-Rf: Prima de riesgo de mercado	5.5%	
prima de riesgo por volatilidad	6.16%	
camp	10.66%	
costo de deuda		
tasa de interes promedio	5.5%	
tasa impositiva	30%	
KD	3.85%	
WACC		
DEUDA CORRIENTE	1,784,453	
DEUDA NO CORRIENTE	13,798,351	
TOTAL DEUDA	15,582,804	
PATRIMONIO	24,743,567	
	40,326,371	
ESTRUCTURA DEL CAPITAL		
PESO DE LA DEUDA	38.64%	
PESO DEL PATRIMONIO	61.36%	
WACC	8.03%	

Nota. Se presenta el cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) de Netflix Inc., considerando la estructura de capital, el costo de la deuda neto de impuestos, la tasa libre de riesgo, la beta ajustada y la prima de riesgo de mercado. La información de tasas proviene de fuentes oficiales como Treasury.gov y Yahoo Finance. Elaboración propia.

Figura 8

Comparativa del Ratio Deuda/Patrimonio entre Netflix y Competidores.

Empresa	Ratio Deuda/Patrimonio
Netflix	1.17
The Walt Disney Co.	0.44
Paramount Global	0.89
Meta Platforms Inc.	0.16

Nota. Se muestra la relación deuda/patrimonio de Netflix comparada con otras compañías del sector de medios y tecnología. Los datos reflejan la proporción de deuda utilizada para financiar la estructura de capital de cada empresa y permiten evaluar el nivel de apalancamiento relativo entre competidores. Elaboración propia.

Figura 9

Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) de Netflix Inc.

Incremento ventas	15.65%		
Utilidad operativa	25.50%		
		GAO =	
			1.63
			25.50%
			15.65%

Nota. Se muestra el cálculo del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) de Netflix para 2024, relacionando el incremento porcentual de ventas con el incremento porcentual de la utilidad operativa. Este indicador permite evaluar la sensibilidad de la utilidad ante variaciones en las ventas. Elaboración propia.

Figura 10

Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) de Netflix Inc.

Utilidad neta	35%		
Utilidad operativa	25.50%		
		GAF =	
			35%
			25.50%
			1.37

Nota. Se presenta el cálculo del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) de Netflix para 2024, relacionando la utilidad neta con la utilidad operativa. Este indicador mide el efecto de la estructura de deuda sobre la rentabilidad para los accionistas. Elaboración propia.

Figura 11

Grado de Apalancamiento Total (GAT) de Netflix Inc.

GAT=			
		GAO×GAF=	
			1,63×1,37=
			2.23

Nota. Se presenta el cálculo del Grado de Apalancamiento Total (GAT) de Netflix para 2024, obtenido de la multiplicación del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) por el Grado de Apalancamiento Financiero (GAF). Este indicador muestra la sensibilidad de la utilidad neta frente a variaciones en las ventas. Elaboración propia.

Figura 12

Cobertura de Intereses de Netflix Inc. para 2024.

COBERTURA DE INTERESES=	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Gastos Financieros}}$
INTERESES PAGADOS	674 MILLONES
EBITDA	10.379 MILLONES
COBERTURA DE INTERESES=	$\frac{10379}{674} = 15.40$

Nota. Se muestra el cálculo del ratio de cobertura de intereses de Netflix para 2024, determinado al dividir el EBITDA por los intereses pagados. Este indicador refleja la capacidad de la compañía para cubrir sus obligaciones financieras con las utilidades operativas. Elaboración propia.

Figura 13

Evolución del Precio de la Acción de Netflix y Factores Clave (2020–2024).

Implicaciones de la política en la cotización de la acción (2020–2024)		
Año	Precio de la acción (aprox. fin de año)	Movimiento relevante
2020	\$540 USD	Máximos históricos por pandemia y aumento de suscripciones.
2021	\$602 USD	Crecimiento continuo.
2022	\$295 USD	Caída por pérdida de suscriptores, competencia y fin de boom pandémico.
2023	\$480 USD	Recuperación moderada.
2024	\$590 USD	Fuerte repunte por recompras de acciones, optimización operativa y recuperación global.

Nota. Se presenta la evolución aproximada del precio de la acción de Netflix entre 2020 y 2024, junto con los principales factores internos y externos que influyeron en su comportamiento bursátil durante ese periodo. Elaboración propia.

Figura 14

Dividend Yield Comparativo de Compañías del Sector (2024).

Dividend yield compañías del sector		
Empresa	Dividend Yield (2024)	Política
Netflix	0.00%	No paga dividendos
Disney	~1.6%	Retomó dividendos tras suspensión en pandemia
Comcast	~2.5%	Dividendo estable
AT&T	~6.8%	Alto dividendo por madurez del negocio

Nota. Se comparan los rendimientos por dividendos estimados para 2024 de varias compañías del sector entretenimiento y telecomunicaciones, junto con sus políticas de distribución de utilidades. Elaboración propia.

Figura 15.

Índices PER y PEG Estimados de Netflix Inc. y Comparación Sectorial.

Precio/Utilidad (PER)	Comparacion con el sector		
$PER = \frac{\text{Precio de la accion}}{\text{Utilidad por accion (EPS)}}$	Empresa	PER (2025)	PEG Estimado
	Netflix	42,4	1,93
	Disney	27,5	1,68
	Amazon (Prime)	62,0	2,5
	Comcast	14,2	1,2
Datos: Precio de la acción (junio 2025): ≈ USD 670 EPS 2024: USD 15,80			
$PER = \frac{670}{15,80} = 42,4$			
Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)			
$PEG = \frac{PER}{\text{Tasa de crecimiento anual esperada del EPS}}$			
Supuesto de crecimiento estimado EPS 2025-2026: 22 %			
$PEG = \frac{42,4}{22} = 1,93$			

Nota. Se presentan los cálculos del índice Precio/Utilidad (PER) y Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG) estimado para Netflix en 2025, junto con una comparación del PER y PEG con otras empresas del sector (Disney, Amazon Prime y Comcast). La información se basa en datos de mercado y proyecciones de crecimiento del EPS para el periodo 2025. Elaboración propia.

Tablas

Tabla 1

Perfil de Competitividad Interna de Netflix Inc. (Análisis DOFA)

Fortalezas	Debilidades
Marca global reconocida	Alto costo de producción
Gran base de suscriptores	Dependencia del contenido licenciado
Tecnología avanzada	Sensibilidad al precio
Amplio catálogo con contenido original	Deuda significativa
Algoritmos sofisticados	Competencia intensa
Cultura innovadora	
Oportunidades	Amenazas
Crecimiento en mercados emergentes	Competencia creciente y consolidación
Nuevos formatos (juegos, eventos en vivo)	Piratería y uso compartido de cuentas
Licenciamiento y distribución de contenido	Incremento en costos de producción
Desarrollo de contenido interactivo	Cambios en preferencias del consumidor
Alianzas estratégicas	Regulaciones gubernamentales

Nota. Elaboración propia con base en el diagnóstico estratégico de Netflix Inc. (2025).

Tabla 2

Matriz de Estrategias de Netflix Inc. (Basada en el Análisis DOFA)

Estrategias FO (Fortalezas- Oportunidades)	Estrategia Do (Debilidades- oportunidades)
Aprovechar la marca global y la gran base de suscriptores para expandirse agresivamente en mercados emergentes.	Establecer alianzas estratégicas para compartir costos de producción y reducir la dependencia exclusiva del contenido original.
Utilizar la capacidad de producción de contenido original para crear formatos innovadores, como contenido interactivo o juegos, que atraigan nuevas audiencias.	Explorar modelos de suscripción escalonados o con publicidad para mitigar la sensibilidad al precio en ciertos mercados.
Capitalizar la tecnología avanzada para ofrecer experiencias de alta calidad en nuevos dispositivos y formatos.	Invertir en tecnología para mejorar la eficiencia en producción y distribución, reduciendo costos.
Estrategias FA (Fortalezas - Amenazas)	Estrategia DA (Debilidades - Amenazas)
Fortalecer la lealtad de marca mediante contenido exclusivo y de alta calidad para enfrentar la competencia.	Implementar controles rigurosos de costos para mitigar el impacto del aumento en los costos de producción.
Utilizar tecnología avanzada para combatir la piratería y el uso compartido de cuentas mediante detección de patrones de uso.	Evaluar cuidadosamente la rentabilidad de la expansión en mercados con alta competencia y regulaciones complejas.
Diversificar fuentes de ingresos, por ejemplo, a través de licencias de contenido original, para reducir la dependencia de las suscripciones.	Monitorear cambios en las preferencias del consumidor y adaptar la estrategia de contenido de forma proactiva.

Nota. Elaboración propia con base en el diagnóstico estratégico de Netflix Inc. (2025).

Tabla 3*Datos Estimados Año 2024*

Variable	Valor (millones USD)
Ebit después de impuestos	5000
Ventas	36000
Activos totales	48000
Patrimonio neto	20000

Nota. Datos estimados con fines académicos para evaluar la rentabilidad y el desempeño financiero de Netflix durante el año 2024

Conclusiones

Netflix representa un caso paradigmático de éxito dentro de la industria global del streaming, habiendo consolidado un modelo de negocio robusto basado en tres pilares fundamentales: la producción de contenido original de alta calidad, el desarrollo de tecnología avanzada para optimizar la experiencia del usuario y una agresiva estrategia de expansión internacional. Sin embargo, este análisis exhaustivo revela que su estrategia de crecimiento acelerado financiada principalmente mediante endeudamiento y cuantiosas inversiones en activos intangibles plantea desafíos significativos para la sostenibilidad financiera de la compañía en el mediano y largo plazo.

Entre los hallazgos más relevantes destacan varias fortalezas clave, como un ROE del 35.2 % y un margen neto del 22.34 %, ambos superiores a los promedios del sector, un ciclo de efectivo negativo de -2.9 días, que favorece su posición de liquidez, y una base de más de 260 millones de suscriptores globales que respalda su solidez de marca. No obstante, estos aspectos positivos coexisten con riesgos como el crecimiento desproporcionado de la deuda corriente (+346 %), la alta concentración en activos intangibles (60 % del total de activos) y un entorno competitivo cada vez más agresivo, especialmente sensible a la variación de precios en mercados emergentes.

Las oportunidades identificadas incluyen el desarrollo de contenido localizado de menor costo y mayor conexión cultural, la formación de alianzas estratégicas para optimizar estructuras de costos y la incorporación de tecnologías emergentes —como la inteligencia artificial y blockchain— para elevar la eficiencia operativa y contrarrestar desafíos como la piratería digital.

Como reflexión final, el análisis realizado permitió evidenciar la complejidad de la dinámica financiera y estratégica de Netflix, así como la necesidad de profundizar en sus

múltiples dimensiones. Los hallazgos confirman la relevancia de abordar estos desafíos mediante una perspectiva integral, que combine tanto los aspectos teóricos como las condiciones prácticas del entorno competitivo y tecnológico actual. Este enfoque facilita una comprensión más sólida de los factores críticos que inciden en la situación de la compañía y ofrece una base informada para la toma de decisiones estratégicas.

Además, se destaca que la solución de los problemas identificados —como la alta dependencia de activos intangibles o el crecimiento de la deuda— no depende exclusivamente de la gestión interna de Netflix. Será clave la colaboración de diversos actores: instituciones regulatorias, aliados estratégicos, proveedores de contenido, comunidad académica y la propia base de consumidores. Solo a través de un trabajo conjunto e innovador será posible sostener su liderazgo, fortalecer su resiliencia y avanzar hacia un crecimiento sostenible y rentable.

En síntesis, el camino a seguir para Netflix deberá combinar disciplina financiera con una capacidad constante de innovación, asegurando la sostenibilidad de su modelo de negocio sin sacrificar su ventaja competitiva ni su identidad de marca en un mercado cada vez más dinámico y retador.

Recomendaciones

A partir de los hallazgos obtenidos, se reconoce la importancia de formular recomendaciones que permitan a Netflix Inc. fortalecer su posición competitiva y consolidar su sostenibilidad financiera en un mercado global altamente dinámico y exigente. En primer lugar, se sugiere avanzar en la diversificación de fuentes de ingreso mediante la exploración de modelos complementarios, como planes con publicidad, expansión hacia videojuegos, eventos en vivo o licenciamiento de contenido original a terceros, de modo que se reduzca la dependencia exclusiva del esquema de suscripción.

De igual forma, se recomienda optimizar la estructura de endeudamiento, priorizando la gestión activa de la deuda corriente mediante estrategias de refinanciamiento a largo plazo y negociaciones que permitan acceder a tasas de interés más competitivas. Esta medida no solo contribuirá a mitigar riesgos financieros, sino que garantizará una liquidez operativa más robusta frente a eventuales fluctuaciones del mercado.

Adicionalmente, resulta pertinente que la compañía fortalezca la producción de contenido localizado, adaptado a las preferencias culturales de audiencias en mercados emergentes, lo que incrementará la retención de suscriptores y permitirá optimizar la inversión en activos intangibles. Para ello, es clave consolidar alianzas estratégicas con estudios independientes y productoras locales, lo que facilitará la co-producción y distribución de contenidos innovadores, compartiendo riesgos y reduciendo costos operativos.

Por otro lado, se recomienda impulsar la adopción de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y el blockchain, herramientas que no solo optimizan la personalización de la experiencia de usuario, sino que también fortalecen la seguridad digital y la gestión eficiente

de derechos de contenido, reduciendo amenazas como la piratería y el uso no autorizado de licencias.

Asimismo, se subraya la necesidad de mantener un monitoreo permanente del desempeño financiero, mediante la revisión periódica de indicadores clave como el ROE, el margen neto, la rotación de activos y el ciclo de efectivo. Este seguimiento permitirá ajustar oportunamente las políticas de inversión, financiación y asignación de recursos de acuerdo con la evolución del entorno competitivo y las tendencias de consumo.

Finalmente, es fundamental reforzar la cultura de gobernanza corporativa y la articulación con actores externos. El éxito de estas recomendaciones no depende exclusivamente de la gestión interna de Netflix, sino de la cooperación activa con instituciones regulatorias, aliados estratégicos, proveedores de contenido, comunidad académica y usuarios finales. Solo a través de este enfoque integral, orientado a la innovación disciplinada y la toma de decisiones informadas, será posible asegurar un crecimiento sostenido, resiliente y coherente con las nuevas exigencias de la industria del entretenimiento digital.

Referencias Bibliográficas

- Amazon.com, Inc. (2023). Annual report (Form 10-K). U.S. Securities and Exchange Commission.
<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1018724/000101872423000004/amzn-20221231.htm>
- Bureau of Economic Analysis. (2024). Gross Domestic Product, Fourth Quarter and Year 2023. U.S. Department of Commerce.
- Chu, M. (2014). Gerencia basada en el valor. En Finanzas para no financieros (pp. 254–274). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/41266?page=242>
- Comisión de Regulación de Comunicaciones de Colombia. (2025). Sobre Netflix.
<https://www.crcm.gov.co/system/files/Proyectos%20Comentarios/9000-38-2-22/Comentarios/netflix-9000-38-2-22.pdf>
- Deloitte. (2023). Digital media trends survey, 17th edition.
<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/technology/digital-media-trends-consumption-habits-survey.html>
- Diez Farhat, S. (2016). Metodología de cálculo del costo promedio ponderado de capital en el modelo del WACC. *Revista Empresarial*, 10(39), 33–45.
- eMarketer. (2024). US SVOD penetration 2024. <https://www.insiderintelligence.com>
- European Audiovisual Observatory. (2023). Media regulation in Europe: The AVMSD and beyond. Council of Europe.
- Forbes. (2024, January 15). How Netflix uses AI to keep viewers hooked.
<https://www.forbes.com>

García, M. L. S., & García, M. J. S. (2012). El valor económico agregado y su relación con el valor agregado de mercado, la utilidad por acción y el rendimiento de los activos, en México: 2001–2008. *Recherches en Sciences de Gestion*, 90, 19–40. <https://research-ebsco-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/linkprocessor/plink?id=a78c8615-6b53-3e8c-9dcc-207320d579b4>

Gartner. (2024). Market guide for cloud services. <https://www.gartner.com>

International Monetary Fund. (2024). World Economic Outlook: Subdued demand, dimmer prospects. <https://www.imf.org>

Jaramillo Betancur, F. (2010). Valoración de empresas. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/69142?page=65>

Lezama Palomino, J. C., Laverde Sarmiento, M. Á., & García Carrillo, J. F. (2023). La relación del valor económico agregado (EVA) y el retorno del mercado accionario colombiano 2009 al 2020. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 31(1). <https://doi.org/10.18359/rfce.6305>

MacroTrends. (2024). Netflix debt to equity ratio 2010–2024. <https://macrotrends.net/stocks/charts/NFLX/netflix/debt-equity-ratio>

Maldonado Gudiño, C. W., Arias Collaguazo, W. M., Reina Valles, V. M., & Arias Benalcázar, M. G. (2020). Análisis del valor económico agregado en las medianas empresas agroindustriales del registro único de MiPymes de la ciudad de Ibarra. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 7, 1–17.

MarketWatch. (2024). Netflix's first-ever sale of investment-grade bonds meets with strong demand. <https://www.marketwatch.com/story/netflixs-first-ever-sale-of-investment-grade-bonds-meets-with-strong-demand-16628d04>

- Martínez, E. (2013). Valoración de empresas. Un resumen. En Finanzas para directivos (pp. 251–282). McGraw-Hill.
- McKinsey & Company. (2023). The state of streaming in 2023. <https://www.mckinsey.com>
- Netflix, Inc. (2023). Annual report pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 (Form 10-K). U.S. Securities and Exchange Commission. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1065280/000106528023000016/nflx-20221231.htm>
- Netflix. (2024). Annual report 2023. <https://ir.netflix.net>
- Netflix Investor Relations. (2024). Q4 2023 earnings letter. <https://s22.q4cdn.com>
- Simply Wall St. (2024). Netflix (NFLX) balance sheet & financial health metrics. <https://simplywall.st/stocks/us/media/nasdaq-nflx/netflix/health>
- Statista. (2024). Video streaming – Worldwide. <https://www.statista.com>
- The Walt Disney Company. (2023). FY2023 financial results. <https://www.thewaltdisneycompany.com/disneys-q4-fy23-earnings-results-webcast/>
- Variety. (2024, March 2). Streaming content wars: The rising cost of production. <https://variety.com>
- Warner Bros. Discovery. (2023). Fourth quarter 2023 earnings release. <https://wbd.com/warner-bros-discovery-reports-fourth-quarter-2023-results/>
- YCharts. (2024). Netflix debt to equity ratio trends. https://ycharts.com/companies/NFLX/debt_equity_ratio

Apéndices

Apéndice A

Enlace a Hoja de Cálculo con Cálculos Realizados Durante el Semestre

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1P7TGNN_iSkMqapi8PBWpeXpGkjubuk/edit?usp=sharing&ouid=106537198796528713546&rtpof=true&sd=true