

Análisis integral de la situación financiera de Amazon

Yuli Liseth González Gutiérrez

Jorge Armando Gualteros Escamilla

Andrea Yenett Rincón Poveda

Manuel Alberto Torres Ramírez

Vivian Julieth Hoyos Beltrán

Asesor

Luz María Gutiérrez Páez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Contaduría Pública

2025

Agradecimiento

En la culminación de esta opción de grado, deseamos expresar nuestros más sinceros agradecimientos a todas esas personas que de una u otra manera, contribuyeron a la realización de este proyecto a lo largo de nuestra formación académica en el programa de Contaduría Pública de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD).

En primer lugar, como debe ser agradecemos a Dios por darnos la fortaleza, la sabiduría y la perseverancia para superar los desafíos que día a día se presentaron y de este modo alcanzar esta meta tan soñada por cada uno de nosotros.

Extendemos esta gratitud a nuestras familias, cuyo apoyo incondicional, amor y sacrificio fueron el pilar fundamental durante todo este trayecto universitario. Su confianza fue el mayor motor para seguir adelante y lograr llegar a este momento.

A cada uno de los docentes de la UNAD que nos aportaron su conocimiento a lo largo de este proceso, en especial a nuestra tutora Luz María Gutiérrez Páez, por su invaluable orientación, sus conocimientos compartidos y su disposición para guiarnos a lo largo de este proceso final, ya que su experiencia y consejos fueron cruciales para la culminación de este trabajo.

A la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) la cual nos brindó la oportunidad de formarnos profesionalmente bajo una modalidad que permite adelantar los estudios junto con otras responsabilidades, brindando las herramientas y los recursos necesarios para el desarrollo académico.

Finalmente, y no menos importante agradecer a nuestros compañeros y amigos por el apoyo mutuo, las experiencias compartidas que hicieron más llevadero este camino, este logro es el resultado de un esfuerzo colectivo y de la dedicación de muchas personas

A todos ellos, nuestro más profundo agradecimiento

Atentamente,

Yuli Liseth González Gutiérrez

Jorge Armando Gualteros Escamilla

Andrea Yenett Rincón Poveda

Manuel Alberto Torres Ramírez

Vivian Julieth Hoyos Beltrán

Estudiantes Contaduría Pública

Dedicatoria

A Dios, fuente inagotable de sabiduría y guía, por iluminar nuestro camino con su infinita gracia y permitirnos alcanzar este sueño tan anhelado; a nuestras amadas familias, pilares fundamentales de nuestra existencia, quienes, con su amor incondicional, sacrificio y apoyo inquebrantable nos brindaron la fortaleza necesaria para superar cada desafío y mantener viva la motivación en este largo recorrido, su confianza y aliento constante fueron el motor que impulsó cada paso hacia la culminación de nuestra formación profesional.

Extendemos también nuestro más sincero agradecimiento a nuestros valiosos tutores, cuya dedicación, paciencia y conocimientos expertos fueron cruciales para el desarrollo y éxito de esta investigación, guiándonos con profesionalismo y compromiso; esta meta es un testimonio de la perseverancia colectiva y el apoyo mutuo que nos trajo hasta aquí.

Resumen

El análisis financiero integral de Amazon revela un notable crecimiento económico. Los ingresos netos anuales alcanzaron más de 637 mil millones de dólares en 2024, estableciendo un nuevo récord. El análisis del sistema DuPont muestra una mejora significativa en la rentabilidad, con el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) pasando de un valor negativo en el Año 1 a 15.071% en el Año 2 y 20.718% en el Año 3. Esto indica que la empresa se encuentra en condiciones financieras óptimas y genera un buen valor para sus accionistas.

Amazon ha fortalecido su posición financiera al reducir su relación deuda/patrimonio a 0.22 en 2024, lo que sugiere una disminución en el apalancamiento financiero y un menor riesgo. El patrimonio de los accionistas aumentó en un 41.66% a \$285.970 mil millones en 2024, impulsado por la rentabilidad y la acumulación de utilidades retenidas.

En cuanto a la liquidez, la empresa muestra un aumento en las cuentas por cobrar y por pagar, lo que podría indicar una expansión operativa. Sin embargo, la baja rotación de inventarios sigue siendo un desafío, ya que inmoviliza capital y genera costos de almacenamiento que impactan la liquidez y la rentabilidad. Amazon mantiene un Ratio Corriente saludable de 1.1, demostrando capacidad para cubrir pasivos a corto plazo. La empresa presenta un crecimiento sostenido en la rentabilidad operativa neta (NOPAT), impulsado por el control de costos y el aumento de las ventas.

Palabras Claves: Rentabilidad, Diagnóstico Financiero, Apalancamiento Financiero, Liquidez.

Abstrac

Amazon's comprehensive financial analysis reveals remarkable economic growth. Annual net income reached over \$637 billion in 2024, setting a new record. The DuPont system analysis shows a significant improvement in profitability, with Return on Equity (ROE) increasing from negative in Year 1 to 15.071% in Year 2 and 20.718% in Year 3. This indicates that the company is in optimal financial condition and generating good value for its shareholders.

Amazon has strengthened its financial position by reducing its debt-to-equity ratio to 0.22 in 2024, suggesting a decrease in financial leverage and lower risk. Shareholders' equity increased by 41.66% to \$285.97 billion in 2024, driven by profitability and the accumulation of retained earnings. Regarding liquidity, the company shows an increase in accounts receivable and payable, which could indicate operational expansion. However, low inventory turnover remains a challenge, tying up capital and generating storage costs that impact liquidity and profitability. Amazon maintains a healthy Current Ratio of 1.1, demonstrating its ability to cover short-term liabilities. The company shows sustained growth in net operating profitability (NOPAT), driven by cost control and increased sales.

Keywords: Profitability, Financial Diagnosis, Financial Leverage, Liquidity.

Tabla de contenido

Introducción	15
Planteamiento del Problema.....	16
Diagnostico Financiero de Amazon	16
Estrategias Metodológicas	16
Justificación del Problema.....	23
Objetivos	24
Objetivo General	24
Objetivos Específicos	24
Marco Conceptual	25
Rentabilidad Financiera.....	25
Fuentes de Financiación	25
Estructura de Financiación	25
Estrategia de Desarrollo	26
Análisis Macroeconómico y Sectorial	26
Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa.....	29
Matriz DOFA.....	31
Tabla 1	32
Análisis del Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos	32
Composición de los Activos	32
Composición del Patrimonio.....	33
Composición de la Deuda	34
Evolución de Gastos Financieros.....	34

Volumen y Crecimiento de las Ventas.....	34
Análisis de la Posición de Liquidez.....	35
Cuentas por Cobrar y Pagar	35
Análisis de Liquidez en Base a las dos Cuentas	36
Rotación de Inventarios	37
Ciclo de efectivo	38
Ciclo de maduración	38
Ratios de Liquidez	39
Análisis de Indicadores Financieros	41
Indicadores de Rentabilidad.....	41
Indicadores de Liquidez.....	43
Indicadores de Solvencia o Apalancamiento	44
Indicadores de eficiencia operativa.....	45
Árbol de Rentabilidad.....	48
Análisis EVA	48
Árbol de rentabilidad	49
Avances Metodológicos del Proyecto	52
Discusión de los Resultados del Trabajo	52
Resultados del Diagnóstico.....	53
Evaluar la Rentabilidad y Eficiencia Operativa de Amazon.....	54
Analizar la Sostenibilidad Financiera y la Gestión del Capital.....	54
Identificar Oportunidades de Crecimiento y Diversificación.....	55
Evaluar la Gestión de Riesgos y la Adaptabilidad al Entorno Económico	56

Promover el Uso del Análisis del Ciclo de Efectivo para Optimizar el Capital de Trabajo ..	56
Aplicar Modelos de Diagnóstico Integral para Evaluar la Rentabilidad Real del Negocio ...	56
Incentivar el Análisis de Rotación de Activos y Eficiencia Operativa	57
Utilizar el Análisis del Apalancamiento Financiero como Herramienta de Planificación Estratégica.....	57
Reducir o eliminar Gastos No Operativos (Estado de Resultados).....	64
Aumentar la Rentabilidad Operativa (RNOA) (Estado de Resultados y Balance General)...	64
Mejorar los Márgenes de Ganancia	64
Gestionar Eficientemente los Activos Operativos (Balance General)	65
Gestionar el Apalancamiento Financiero (FLEV) y el Spread (Balance General y Estado de Resultados).....	65
¿Qué puede estar suscitando tales diferencias?.....	67
Las Razones para esta Percepción son.....	68
Conformación de la Sociedad e Inicio de la Actividad Económica de la Empresa.....	70
Entrada de Nuevos Aportantes de Capital y Crecimiento de sus Operaciones.....	70
Entrada de Nuevos Aportantes de Capital	70
Crecimiento de sus Operaciones	70
Proceso de la Salida a Bolsa.....	71
Etapas Principales del Proceso	71
Preparación inicial	71
Motivaciones para Convertirse en una Corporación Pública.....	72
Restricciones e Inconvenientes Enfrentados.....	73
Resultados de la IPO.....	73

	10
Estructura Financiera Actual	73
Estructura Financiera Actual (Equilibrio y Diversificación).....	74
¿Quiénes son los Principales Accionistas de la Empresa? ¿Cuál es su Actividad? ¿Cómo está Configurada la Estructura de Participación Accionaria?.....	76
Principales Accionistas de la Empresa.....	76
Principales accionistas institucionales	77
Estructura de Participación Accionaria.....	78
Limitaciones del Proyecto y Futuras Líneas de Análisis	79
Análisis de las Expectativas	81
Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)	81
Recomendación Adicional	82
Política de Dividendos.....	83
Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield)	83
Variables de Mercados Financieros Internacionales y Estrategias de Cobertura de Amazon.....	86
Instrumentos de Cobertura Utilizados por Amazon	87
Alternativas de Cobertura en el Mercado Financiero	87
Conclusiones	90
Referencias Bibliográficas.....	91
Apéndices	93

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Matriz de Estrategias Amazon</i>	32
Tabla 2 <i>Rotación de Inventarios</i>	38
Tabla 3 <i>Margen de Beneficio Bruto</i> ---.....	41
Tabla 4 <i>Margen de Beneficio Operativo</i>	42
Tabla 5 <i>Retorno Sobre Activos</i>	42
Tabla 6 <i>Retorno sobre Patrimonio ROE</i>	43
Tabla 7 <i>Ratio Corriente</i>	43
Tabla 8 <i>Prueba Acida</i>	44
Tabla 9 <i>Ratio Deuda Patrimonio</i>	44
Tabla 10 <i>Ratio Deuda Activos Totales</i>	45
Tabla 11 <i>Ratio Cobertura de Intereses</i>	45
Tabla 12 <i>Rotación de Inventario</i>	46
Tabla 13 <i>Periodo Promedio de Cobro</i>	46
Tabla 14 <i>Periodo Promedio de Pago</i>	47
Tabla 15 <i>Rotación de Activos Totales</i>	47
Tabla 16 <i>Rotación de Activo</i>	50
Tabla 17 <i>NOPAT</i>	50
Tabla 18 <i>Apalancamiento Financiero</i>	51
Tabla 19 <i>ROCE</i>	51
Tabla 20 <i>Comparativo Cuentas por Pagar vs Cuentas por Cobrar</i>	53
Tabla 21 <i>ROCE</i>,.....	58
Tabla 22 <i>RONA</i>	61

Tabla 23 <i>FLEV</i>	62
Tabla 24 <i>NNEP</i>	63
Tabla25 <i>Formulas o fuentes de la información</i>	67
Tabla 26 <i>Estructura de Participación Accionaria</i>	78

Lista de figuras

Figura 1 <i>Amazon-Datos Estadísticos</i>	18
Figura 2 <i>Análisis Dupont Año 1</i>	20
Figura 3 <i>Análisis Dupont Año 2</i>	21
Figura 4 <i>Análisis Dupont Año 3</i>	22
Figura 5 <i>Análisis Económico</i>	27
Figura 6 <i>Análisis Social</i>	28
Figura 7 <i>Análisis Porter</i>	30
Figura 8 <i>Matriz DOFA Amazon</i>	31
Figura 9 <i>Análisis de las Cuentas por Cobrar Amazon</i>	35
Figura 10 <i>Análisis de las Cuentas por Pagar Amazon</i>	36
Figura 11 <i>Gastos</i>	40
Figura 12 <i>EVA</i>	49

Lista de Apéndices

Apéndice A <i>Rotación de Inventario</i>	93
Apéndice B <i>Matriz DOFA</i>	94
Apéndice C <i>Análisis Porter</i>	95
Apéndice D <i>Inicios de Amazon</i>	96

Introducción

El presente trabajo se desarrolla en el marco del diplomado de profundización en finanzas y tiene como objetivo principal analizar el comportamiento financiero de la empresa Amazon, una de las compañías más influyentes del sector tecnológico y del comercio electrónico a nivel global. A través del estudio de sus estados financieros, indicadores clave de rentabilidad, liquidez, endeudamiento y eficiencia, se identifican las principales fortalezas y desafíos que enfrenta la compañía en un entorno económico altamente competitivo y cambiante.

Se examina la estructura de capital de Amazon, su política de reinversión de utilidades, su estrategia de crecimiento a largo plazo y su capacidad para generar valor para los accionistas. Además, se abordan aspectos relevantes como el apalancamiento financiero, la gestión del riesgo, la diversificación de ingresos y la inversión en innovación tecnológica como elementos determinantes de su éxito.

Este análisis permite aplicar herramientas teóricas y prácticas vistas en el diplomado, fortaleciendo la capacidad de interpretación financiera y la toma de decisiones estratégicas. Asimismo, ofrece una visión integral de cómo las decisiones financieras impactan la sostenibilidad y expansión de empresas con modelos de negocio disruptivos como el de Amazon.

Planteamiento del Problema

Diagnostico Financiero de Amazon

¿Cómo a través del diagnóstico Integral de Amazon se puede identificar sus fuentes de financiación y de este modo poder obtener la eficiencia de la rentabilidad financiera de la compañía?

Estrategias Metodológicas

Amazon es una empresa multinacional estadounidense que se ha convertido en un gigante del comercio electrónico. Fundada por Jeff Bezos en 1994 como una librería en línea, ha diversificado enormemente sus operaciones hasta abarcar una amplia gama de productos y servicios, pertenece al sector de comercio electrónico (e-commerce) dentro del sector terciario o de servicios, sin embargo, su expansión la ha llevado a involucrarse en otros sectores como:

Computación en la nube: A través de Amazon Web Services (AWS), participa en el sector de la tecnología y la infraestructura digital.

Entretenimiento digital: Con Prime Video y Twitch, incursiona en la industria del streaming y el entretenimiento.

Inteligencia artificial y asistentes virtuales: Con Alexa y sus dispositivos Echo, participa en el sector tecnológico de la IA y el hogar inteligente.

Publicidad en línea: Amazon también ha desarrollado una significativa plataforma publicitaria.

Amazon se desenvuelve en el sector del comercio electrónico a través de una plataforma masiva que permite a consumidores comprar una vasta selección de productos, desde electrónicos y ropa hasta alimentos y artículos para el hogar. Su modelo de negocio se basa en:

Marketplace: Actúa como un intermediario entre vendedores (grandes empresas y pequeñas y medianas empresas) y compradores, cobrando comisiones por las ventas.

Venta directa: También vende sus propios productos bajo la marca Amazon y otras marcas propias.

Suscripciones: Ofrece servicios de suscripción como Amazon Prime, que proporciona beneficios como envíos rápidos y acceso a contenido de entretenimiento.

Infraestructura logística: Ha desarrollado una red de logística y distribución a nivel mundial para garantizar la entrega eficiente de los productos.

Amazon ofrece una de las selecciones de productos más extensas disponibles en línea, además, prioriza la satisfacción del cliente a través de interfaces intuitivas, recomendaciones personalizadas, servicio al cliente y políticas de devolución flexibles, también invierte continuamente en nuevas tecnologías y servicios para mejorar su oferta y eficiencia, opera en numerosos países alrededor del mundo, adaptándose a las necesidades y regulaciones locales y ha integrado diversas etapas de la cadena de valor, desde el almacenamiento y la logística hasta la entrega final.

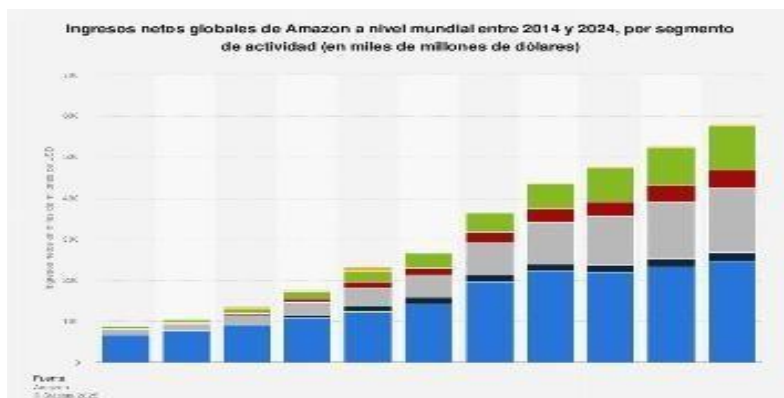
Amazon enfrenta importantes desafíos para su futuro, la creciente presión regulatoria y legal a nivel global examina sus prácticas comerciales, lo que podría resultar en normativas que afecten su modelo de negocio, la intensificación de la competencia en el comercio electrónico y otros sectores amenaza su liderazgo en el mercado, los desafíos operacionales y logísticos, como mantener una cadena de suministro eficiente y gestionar los costos de envío, son constantes, además, existe una creciente demanda de sostenibilidad y responsabilidad social por parte de los consumidores y la sociedad y la protección de datos y la ciberseguridad son cruciales ante las amenazas y regulaciones.

Amazon.com, Inc. (s.f.). *Acerca de Amazon*. [<https://www.aboutamazon.es/quienes-somos>]

Los ingresos netos generados por Amazon gracias a sus ventas experimentan un constante incremento año tras año. De hecho, su facturación marcó un nuevo récord en 2024 al superar los 637.000 millones de dólares estadounidenses, lo que supuso además la multiplicación por siete de la cifra registrada hace una década. La estrategia de marketing Amazon Prime Day, introducida por primera vez en 2015 y que permite a sus clientes prime acceder a ofertas flash en millones de productos durante un periodo de tiempo limitado, desempeña un papel clave en esta realidad.

Figura 1

Amazon-Datos Estadísticos



Nota. Imagen de Estadista.<https://es.statista.com/temas/3556/amazon/>

De acuerdo a la anterior información y a las cifras de los estados financieros de los últimos tres periodos, observamos un gran crecimiento económico durante los últimos años, sin embargo, una vez iniciado el análisis se puede evidenciar que el primer año en el cual el ROE negativo es del -1,864% refleja un bajo rendimiento sobre el patrimonio de la empresa sugiriendo pérdidas para los accionistas por lo que el análisis DuPont refleja pérdidas en la

rentabilidad debido al bajo margen neto de utilidad y al alto apalancamiento financiero, a pesar de un manejo adecuado en la rotación de activos, esto al compararlo con los del Año posteriores 2 y 3, se puede observar una clara evolución en la rentabilidad de la empresa, ya que el año 2 el ROE se ubica en el 15,071% representa un retorno sólido y positivo para los accionistas, indicando que la empresa está teniendo un desempeño financiero óptimo con oportunidades de mejora en la rotación de activos y un apalancamiento bien manejado, continuando con una notable mejora en el año 3 con un ROE del 20,718% mostrando resultado positivo y refleja una rentabilidad buena para los accionistas, indicando que la empresa se encuentra en condiciones financieras óptimas y genera un mejor valor para sus accionistas pero se denota que basa su operación en el apalancamiento por lo que debe explorar nuevas oportunidades para mejorar la rotación de activos con el fin de garantizar una eficiente rentabilidad financiera a largo plazo.

Figura 2

Análisis Dupont Año 1

ANALISIS AÑO 1					
Fórmula del Análisis Dupont:					
ROE =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	x	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	x	$\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$
Aplicando la fórmula anterior obtenemos:					
1. Margen Neto de Utilidad:			$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{-2.722}{513.983} = -0,0053$
2. Rotación de activos Totales:			$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{513.983}{462.675} = 1,11$
3 Apalancamiento Financiero:			$\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$	=	$\frac{462.675}{146.043} = 3,17$
Sistema Dupont:					-1,864%
<p>Analisis:</p> <p>Margen Neto de Utilidad: El caso muestra en su resultado que la empresa no está generando margen de utilidad por cada unidad monetaria vendida, lo que significa una pérdida.</p> <p>Rotación de Activos Totales: La empresa Amazon está generando 1,11€ por cada unidad monetaria invertida en activos. Por lo tanto, es moderado lo que sugiere que los activos están siendo utilizados eficientemente.</p> <p>Apalancamiento Financiero: El 3,17 de apalancamiento financiero significa que la empresa Amazon, está financiando sus activos con deuda en lugar de su patrimonio, esto podría ser riesgoso si la rentabilidad de la empresa no es suficiente.</p> <p>ROE: Un ROE negativo refleja bajo rendimiento sobre el patrimonio de la empresa, lo que sugiere pérdida para los accionistas.</p> <p>Conclusion: El análisis dupont refleja que la pérdida de rentabilidad sobre el patrimonio se encuentra dada principalmente por el margen neto de utilidad. Pese al manejo adecuado en la rotación de activos, y el alto apalancamiento, la falta de utilidad neta afecta severamente el desempeño financiero de la empresa Amazon. Por lo tanto, se recomienda reducir costos, revisar el margen de endeudamiento, para así mejorar el rendimiento y sostenibilidad financiera.</p>					

Nota. Elaboración propia Apéndice A

Figura 3

Análisis Dupont Año 2

ANÁLISIS AÑO 2						
ROE =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	x	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	x	$\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$	
Aplicando la fórmula anterior obtenemos:						
1. Margen Neto de Utilidad:			$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{30.425}{574.785}$	= 0,0529
2. Rotación de activos Totales:			$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{574.785}{527.854}$	= 1,09
3 Apalancamiento Financiero:			$\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$	=	$\frac{527.854}{201.875}$	= 2,61
Sistema Dupont:					15,071%	
<p>Analisis:</p> <p>Margen neto de utilidad: La empresa esta generando 5,29 centavos por cada unidad monetaria vendida. Esto significa que la empresa se encuentra realizando una buena gestion operativa y rentable.</p> <p>Rotacion de Activos Totales: La empresa realiza 1,09€ en ventas por cada unidad monetaria que invierte en sus activos. significa una rotacion eficiente, pero se podria mejorar.</p> <p>Apalancamiento Financiero: El resultado indica que la empresa por cada unidad de patrimonio, maneja 2,61€ en activos. La deuda es manejable, aunque un tanto alta.</p> <p>ROE: El resultado del 15,071% muestra un retorno solido y positivo sobre la rentabilidad de la empresa. Lo que representa rendimiento para los accionistas.</p> <p>Conclusion: La empresa se encuentra realizando un desempeño financiero optimo, con oportunidad de rotacion en sus activos y un apalancamiento bien manejado.</p>						

Nota. Elaboración propia Apéndice A

Figura 4

Análisis Dupont Año 3

ANÁLISIS AÑO 3					
Fórmula del Análisis Dupont:					
ROE =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	x	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	x	$\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$
Aplicando la fórmula anterior obtenemos:					
1. Margen Neto de Utilidad:			$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	=	$\frac{59.248}{637.959} = 0,0929$
2. Rotación de activos Totales:			$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{637.959}{624.894} = 1,02$
3. Apalancamiento Financiero:			$\frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$	=	$\frac{624.894}{285.970} = 2,19$
Sistema Dupont:					20,718%
<p>Análisis:</p> <p>Margen neto de utilidad: La empresa genera 9,29 centavos por cada Euro vendido, reflejando de esta manera en control de costos adecuado y márgenes saludables.</p> <p>Rotación de activos totales: Refleja que la empresa genera 1,02€ por cada unidad invertida en activos. Es una rotación eficiente, aunque puede mejorar.</p> <p>Apalancamiento financiero: Significa que la empresa utiliza 2,19€ por cada unidad de patrimonio. Implica un nivel moderado de apalancamiento.</p> <p>ROE: El resultado positivo del 20,718% es sólido y refleja un margen rentable bueno para los accionistas.</p> <p>Conclusion: La empresa en general se encuentra en condiciones financieras óptimas y genera valor para sus accionistas, aunque es importante mantener un constante monitoreo en su apalancamiento y se sugiere realizar explorar nuevas oportunidades en la rotación de activos, de esta manera se garantiza una eficiente rentabilidad financiera.</p>					

Nota. Elaboración propia Apéndice A

Justificación del Problema

Este diagnóstico integral se realiza con el propósito de conocer las fuentes de financiación óptimas para que la compañía disminuya los costos adicionales generados por el pago de intereses y tiempo de endeudamiento.

Es por ello que se busca generar eficiencia en la rentabilidad financiera y optimizar los recursos obtenidos por Amazon.

De tal forma que este modelo pueda ser replicado por compañías de los sectores afines y que contribuya a la maximización de sus ganancias.

Objetivos

Objetivo General

Diagnosticar la situación financiera de Amazon con el fin de identificar sus fuentes de financiación y proponer estrategias que permitan mejorar su rentabilidad financiera de manera eficiente.

Objetivos Específicos

Analizar la posición de la liquidez de Amazon

Realizar un análisis de los indicadores financieros de Amazon

Diseñar un árbol de rentabilidad de Amazon

Marco Conceptual

Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera, también conocida como ROE (Return on Equity), es un indicador que mide la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de los recursos aportados por los accionistas o propietarios. En otras palabras, muestra qué tan eficiente es la empresa al utilizar su patrimonio para obtener beneficios.

Fuentes de Financiación

Las fuentes de financiación son los diferentes mecanismos mediante los cuales una empresa puede obtener recursos económicos para operar, crecer o invertir. Estas fuentes pueden ser internas (provenientes de la propia empresa) o externas (provenientes de terceros como bancos, inversionistas o proveedores).

Se dividen principalmente en:

Fuentes internas: Utilidades retenidas, amortizaciones, venta de activos innecesarios.

Fuentes externas:

Financiación propia: Aportes de socios, emisión de acciones.

Financiación ajena: Créditos bancarios, leasing, emisión de bonos, proveedores.

Estructura de Financiación

La estructura de financiación de una empresa se refiere a la forma en que una empresa financia sus activos y operaciones. En otras palabras, es la combinación de deuda y capital propio que utiliza una empresa para obtener los fondos que necesita para funcionar, crecer y alcanzar sus objetivos. Esta estructura se refleja en el lado derecho del balance general, donde se detallan los pasivos (deudas con terceros) y el patrimonio neto (fondos propios de los accionistas).

Estrategia de Desarrollo

Análisis Macroeconómico y Sectorial

Amazon posee su sede principal en Seattle, Washington Estados Unidos país que según el banco mundial muestra unos indicadores al aumento en su producto interno bruto anual de 2.9% para el 2023 junto a una inflación del 2.9% para 2024 mostrando una tasa del desempleo 4.1% según la organización mundial para el trabajo OIT, la economía de Estados Unidos muestra un crecimiento sólido en términos de PIB total y per cápita, aunque el crecimiento anual y las tasas de desempleo e inflación presentan cierta variabilidad. Las remesas entrantes no parecen ser un factor relevante en la economía del país

Estados Unidos presenta una baja tasa de pobreza según este indicador, una esperanza de vida relativamente alta, aunque con un ligero descenso reciente, y una población en crecimiento, aunque a un ritmo cada vez menor. La migración neta muestra variabilidad, y el índice de capital humano se sitúa en un nivel considerado alto, aunque solo se tiene un punto de referencia.

Figura 5

Análisis Económico

Económico		
Indicador	Valor más reciente	Tendencia
PIB (US\$ a precios actuales) ⓘ <input type="text" value="dólares estadounidenses actuales"/>	27,72 (2023 mil millones)	
PIB per cápita (US\$ a precios actuales) ⓘ <input type="text" value="dólares estadounidenses actuales"/>	82.769,4 (2023)	
Crecimiento del PIB (% anual) ⓘ	2,9 (2023)	
Desempleo, total (% de la fuerza laboral total) (estimación modelada de la OIT) ⓘ	4,1 (2024)	
Inflación, precios al consumidor (% anual) ⓘ	2,9 (2024)	
Remesas de trabajadores y compensación de empleados, recibidos (% del PIB) ⓘ	0,0 (2023)	

Nota. Estados financieros Amazon.com,Inc. <https://es.investing.com/equities/amazon-com-inc>

Figura 6

Análisis Social



Nota. Estados financieros Amazon.com,Inc. <https://es.investing.com/equities/amazon-com-inc>

Amazon es una compañía internacional que opera principalmente en el sector terciario de la economía de Estados Unidos. Este sector se caracteriza por la provisión de servicios en lugar de la producción de bienes primarios o la fabricación industrial, esta abarca una amplia gama de actividades como el comercio electrónico (e-commerce), servicios de computación en la nube, servicios de suscripción, publicidad en línea, producción y distribución de contenido digital, logística y transporte e inteligencia artificial y asistentes virtuales, por lo que esta compañía se ha expandido enormemente dentro del sector terciario.

Al generar el análisis de valores obtenido por este sector de la economía podemos observar los flujos de inversión hacia fondos y ETFs que se centran en el comercio electrónico,

la tecnología de la nube, la economía digital o incluso fondos con un enfoque ESG (ambiental, social y gobernanza) que incluyan empresas destacadas del sector productivo, un rendimiento sólido de estas empresas a pesar de la creciente atención a la sostenibilidad, podría sugerir que el mercado no está penalizando sus modelos de negocio y quizás incluso valora sus esfuerzos en ESG como factores de resiliencia y crecimiento a largo plazo

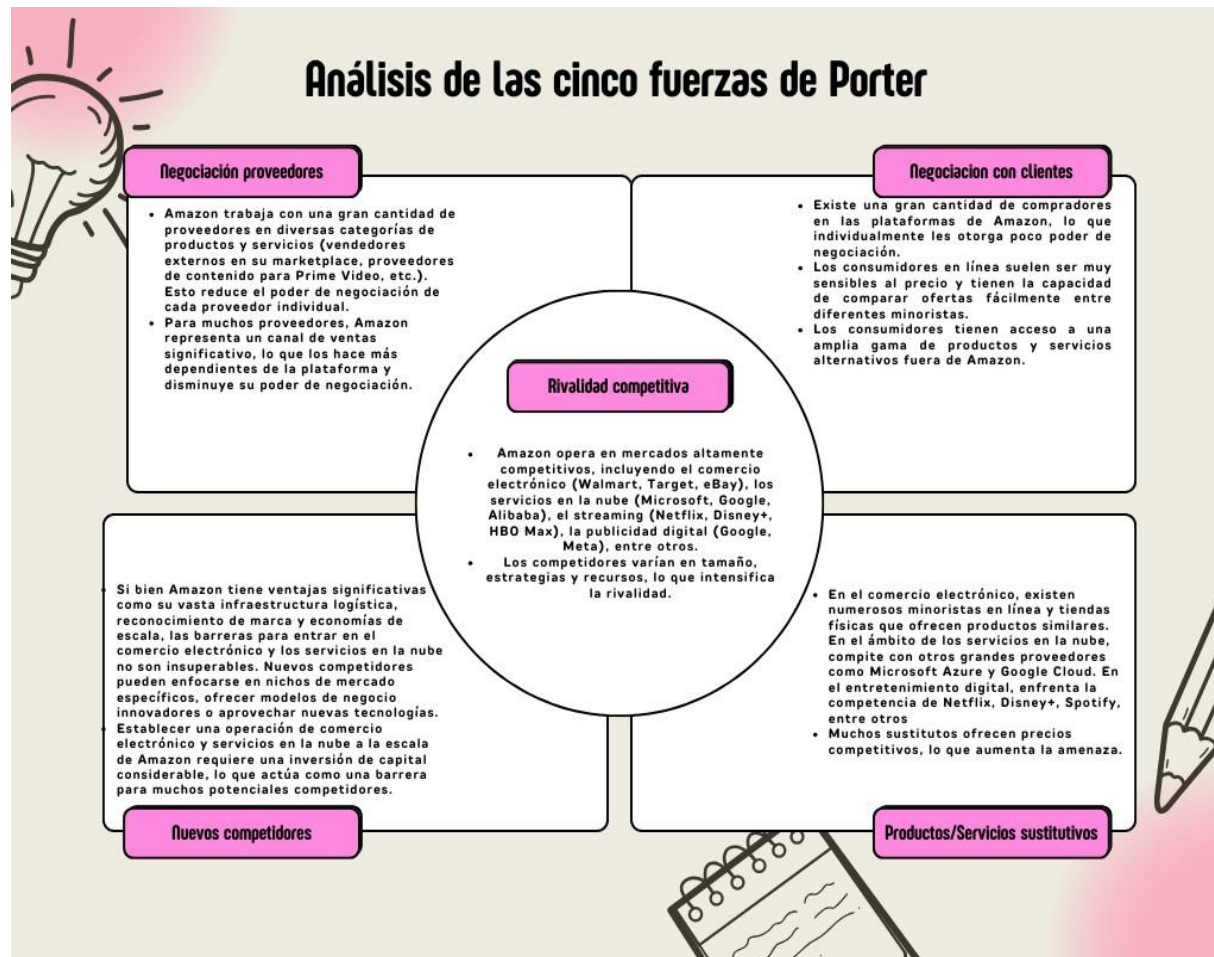
Al analizar los datos de valores de este sector podemos obtener una perspectiva sobre cómo el mercado financiero está valorando la sostenibilidad en el contexto específico del sector terciario y sus diversos subsectores.

Un rendimiento bursátil sólido y sostenido de estas empresas podría indicar que el mercado confía en el modelo de negocio que manejan a largo plazo, que podría estar influenciado por la adaptabilidad a las crecientes demandas de sostenibilidad presentadas en el nuevo mundo (eficiencia operativa, gestión de riesgos ESG, innovación en productos y servicios sostenibles).

Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa

Figura 7

Análisis Porter

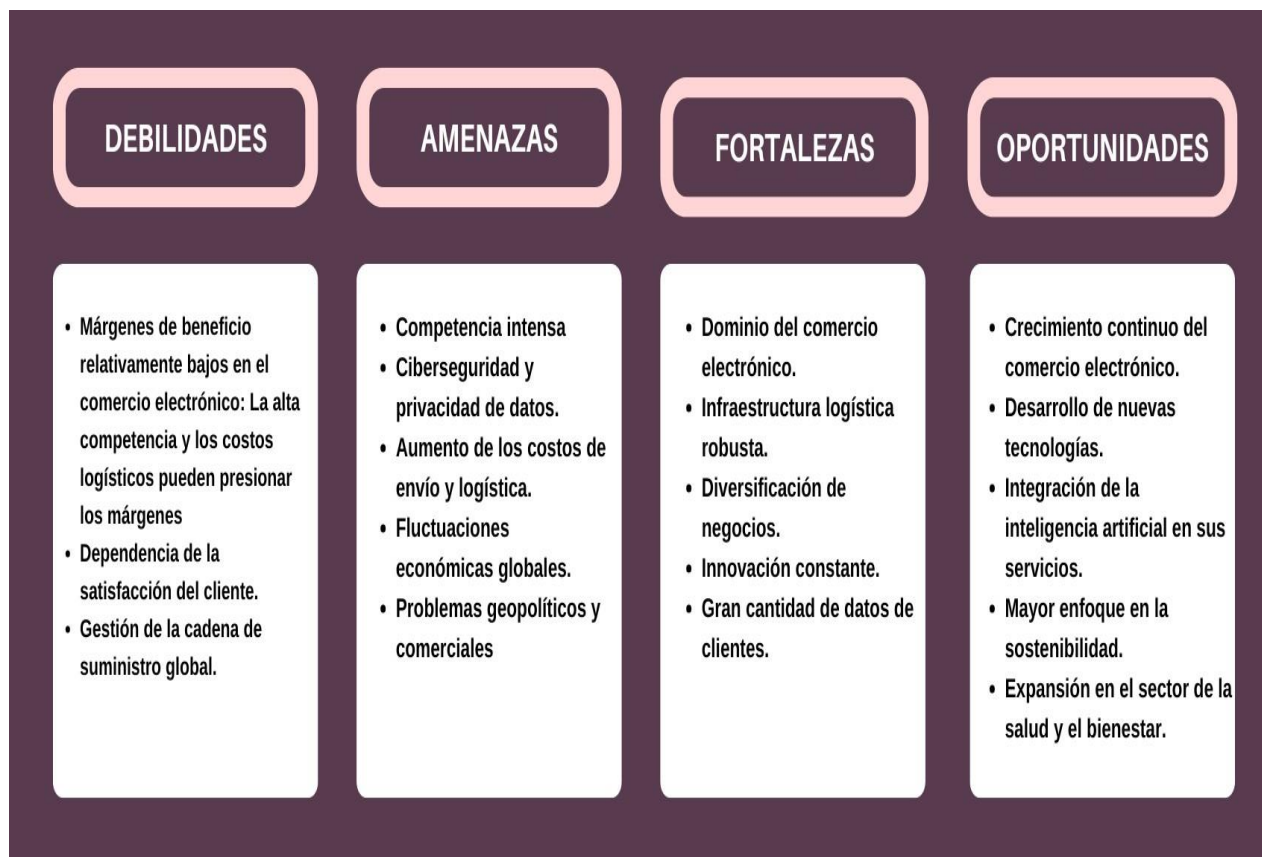


Nota. Elaboración propia Apéndice B

Matriz DOFA

Figura 8

Matriz DOFA Amazon



Nota. Elaboración propia Apéndice C

Tabla 1*Matriz de Estrategias Amazon*

Categoría	Estrategia 1	Estrategia 2	Estrategia 3
Marketing	Hacer uso de los datos recolectados de los clientes para ofrecer recomendaciones de productos y contenido personalizado en todos servicios ofrecidos (sitio web, aplicación, correos electrónicos, publicidad).	Promocionar con descuentos los dos primeros meses los beneficios premium de la suscripción Prime (envío rápido, streaming, música, lectura, etc.) para aumentar los nuevos miembros de este paquete	Generar pautas publicitarias con influencers, celebridades y otras marcas para ofrecer unos servicios de programación exclusiva y entrega de productos en tiempos más cortos y sin sobrecargos durante los tres primeros meses

Nota. En la tabla se relacionan las estrategias de Marketing para Amazon.

Análisis del Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos

Con este análisis se proporciona una visión general de la situación financiera de Amazon, considerando la composición de sus activos, la relación deuda-patrimonio, la composición del patrimonio, la composición de la deuda, la evolución de los gastos financieros y el volumen y crecimiento de las ventas.

Composición de los Activos

Activos Corrientes. Incluyen efectivo y equivalentes de efectivo, inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar, inventarios y otros activos corrientes. Amazon históricamente ha mantenido una posición de efectivo considerable.

Activos No Corrientes. Principalmente comprenden propiedad, planta y equipo (incluyendo la vasta infraestructura logística y centros de datos de AWS), activos intangibles (como la plusvalía adquirida en adquisiciones), y otras inversiones a largo plazo. La inversión continua en su infraestructura tecnológica y logística es un componente clave de sus activos no corrientes.

Relación Deuda a Patrimonio. Este es un indicador clave del apalancamiento de una empresa, el promedio de la relación deuda/patrimonio de Amazon para 2024 fue de 0.22, lo que representa una disminución del 38.89% con respecto a 2023 (0.36).

Esta tendencia a la baja sugiere que Amazon ha estado disminuyendo su apalancamiento financiero, lo que generalmente se considera positivo ya que indica un menor riesgo financiero.

Composición del Patrimonio

El patrimonio de los accionistas de Amazon se compone principalmente de:

Capital Contribuido: Representa el valor de las acciones comunes y preferentes emitidas.

Utilidades Retenidas. Son las ganancias acumuladas de la empresa que no se han distribuido como dividendos. Dada la política de Amazon de reinvertir fuertemente sus ganancias, esta cuenta suele ser significativa y ha mostrado un crecimiento constante.

Otras Reservas. Pueden incluir ajustes por ganancias o pérdidas acumuladas en otros resultados integrales (como ajustes por conversión de moneda extranjera).

Al 31 de diciembre de 2024, el patrimonio de los accionistas de Amazon fue de \$285.970 mil millones, lo que representa un incremento del 41.66% con respecto al año anterior. Este significativo aumento refleja la rentabilidad de la empresa y la acumulación de utilidades retenidas.

Composición de la Deuda

Deuda a Corto Plazo. Obligaciones con vencimiento inferior a un año, como pagarés y la porción corriente de la deuda a largo plazo.

Deuda a Largo Plazo. Obligaciones con vencimiento superior a un año, que pueden incluir bonos, préstamos bancarios y arrendamientos financieros a largo plazo.

Al 30 de septiembre de 2024, la deuda total de Amazon se situaba en \$68 mil millones, inferior a los \$79.7 mil millones del año anterior. Es importante analizar los tipos de instrumentos de deuda que Amazon utiliza y sus respectivos plazos de vencimiento para evaluar su perfil de riesgo de liquidez y financiamiento.

Evolución de Gastos Financieros

Los gastos financieros de Amazon están relacionados principalmente con los intereses pagados sobre su deuda. La evolución de estos gastos dependerá del nivel de deuda outstanding y de las tasas de interés vigentes. Dado que Amazon ha reducido su nivel de deuda en 2024, es probable que sus gastos financieros también hayan experimentado una disminución en comparación con años anteriores, aunque las fluctuaciones en las tasas de interés también juegan un papel importante. Para obtener cifras exactas, se deben consultar sus estados de resultados trimestrales y anuales de 2024.

Volumen y Crecimiento de las Ventas

Amazon ha demostrado consistentemente un sólido crecimiento en el volumen de sus ventas a lo largo de los años, impulsado por su diversificación en comercio electrónico, servicios en la nube (AWS) y publicidad, entre otros.

En 2024, las ventas netas de Amazon aumentaron un 11% interanual, alcanzando los \$638.0 mil millones, en comparación con los \$574.8 mil millones en 2023.

Este crecimiento fue impulsado por un aumento del 10% en las ventas de América del Norte, un aumento del 9% en las ventas internacionales y un notable aumento del 19% en las ventas de AWS.

Para el cuarto trimestre de 2024, las ventas netas aumentaron un 10% interanual, alcanzando los \$187.8 mil millones.

Análisis de la Posición de Liquidez

Cuentas por Cobrar y Pagar

Análisis de las Cuentas por Cobrar. Las cuentas por cobrar representan el dinero que la empresa espera recibir por los bienes o servicios ya entregados a sus clientes, por lo cual se debe tener una gestión eficiente de estas cuentas para mantener una buena liquidez.

Análisis de las Cuentas por Pagar. Las cuentas por pagar representan las obligaciones de pago que la empresa tiene con sus proveedores por bienes o servicios recibidos, es por ello que una gestión adecuada en los plazos de pago puede ayudar a optimizar el flujo de efectivo.

Figura 9

Análisis de las Cuentas por Cobrar Amazon

	2022	2023	2024	ANÁLISIS VERTICAL			ANÁLISIS HORIZONTAL			
				2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024		
Total de cuentas por cobrar	36.202	42.600	45.900	7,82%	8,07%	7,35%	6.398	15%	3.300	8%

Nota. Elaboración propia

Se observa que estas cuentas poseen una tendencia al aumento a lo largo de los periodos con un crecimiento significativo de 2022 a 2023 (17,67%) y uno menor en el periodo de 2023 a

2024 (7,75%), indicando que la empresa tiene cada vez más dinero pendiente de recibir de sus clientes.

Esto podría ser una señal positiva, indicando que la empresa está cobrando a sus clientes de manera más eficiente y reduciendo el tiempo que el dinero permanece inmovilizado en cuentas pendientes. Sin embargo, es importante investigar las razones detrás de esta disminución

Figura 10

Análisis de las Cuentas por Pagar Amazon

Período	2022	2023	2024	ANÁLISIS VERTICAL			ANÁLISIS HORIZONTAL	
				2022	2023	2024	2022-2023	2023-2024
Total de cuentas por pagar	79.600	84.981	94.363	17,20%	16,10%	15,10%	5.381 6%	9.382 11%

Nota. Elaboración propia

Las cuentas por pagar también poseen una tendencia al alza a lo largo de los periodos evaluados, lo que podría indicar que la empresa está solicitando mayores créditos a sus proveedores o está aumentado los tiempos de pago de sus obligaciones que podría sugerir que la empresa podría estar experimentando un crecimiento en su ciclo operativo, por lo que necesita más tiempo para cobrar a sus clientes y a su vez está acumulando más deudas con sus proveedores.

Análisis de Liquidez en Base a las dos Cuentas

Potencial Presión Sobre el Flujo de Efectivo. El aumento simultáneo que nos muestra de ambas cuentas podría indicar una expansión de la actividad comercial de la compañía, pero se puede presentar o generar una presión sobre el flujo de efectivo si se permite que los plazos de cobro se extiendan más que los plazos de pago.

Necesidad de Gestión Eficiente. Es necesario realizar una gestión eficiente de ambos rubros ya que es importante cobrar a los clientes las deudas en los periodos más cortos posible y negociar los plazos de pago favorables con los proveedores para mantener unas buenas relaciones comerciales.

Dependencia de otras Fuentes de Liquidez. Se estima que si el ciclo de conversión de efectivo se alarga “se tarda más en cobrar que en pagar” la compañía podría necesitar depender de otras fuentes de liquidez para cubrir sus necesidades operativas a corto plazo

Rotación de Inventarios

Baja Rotación. Los resultados pueden indicar la baja rotación de inventarios en los tres períodos, indica que la compañía está tardando un tiempo largo en la venta de sus inventarios.

Tendencia. La rotación de inventarios mejoró ligeramente de 2022 a 2023 mostrando una mayor efectividad en la venta de inventario en este periodo, sin embargo, disminuyó ligeramente de 2023 a 2024, regresando a niveles cercanos a las del 2022.

Costos de Almacenamiento. El mantener grandes cantidades de inventario durante largos periodos genera ciertos costos en el almacenamiento, seguros, manipulación y posibles pérdidas por obsolescencia.

Liquidez. El inventario que genera una baja rotación inmoviliza capital que podría ser utilizado en otras inversiones o en cubrimiento de obligaciones a corto plazo, impactando la liquidez de la compañía.

Rentabilidad. Los costos generados por mantener un inventario grande y de lenta rotación pueden deteriorar la rentabilidad de la compañía.

Tabla 2*Rotación de Inventarios*

Rubro	2022	2023	2024
Inventario	34.405	33.318	34.214
Costo de los ingresos totales	9.401	11.835	10.999

Nota. En la tabla se observa la rotación de los inventarios de Amazon de los últimos años.

Ciclo de efectivo

En este ciclo se mide el tiempo que tarda una empresa en convertir sus inversiones en inventario y demás recursos en efectivo a través de las ventas.

Días Promedio. De acuerdo con el resultado de los inventarios y el costo de ventas, se calcula que Amazon tardó en promedio 40 días para vender sus inventarios.

Días de Cobro. Según los datos presentados en el balance general, se evidencia que Amazon tarda en cobrar a sus clientes en promedio 25 días por las ventas realizadas a crédito.

Días de Pago. De acuerdo al cálculo realizado, muestra que Amazon para el año 2023 tarda en promedio 99 días en pagar a sus proveedores las compras realizadas.

En conclusión, se tiene que, los días de inventario + los días promedio - los días de pago; dan como resultado -33 días para el ciclo de efectivo, reflejando una gestión positiva del capital de trabajo, lo que quiere decir que Amazon cobra y mueve sus inventarios más rápido de lo que paga a sus proveedores.

Ciclo de maduración

El ciclo de maduración hace referencia al tiempo promedio que una empresa tarda en transformar sus recursos en efectivo. Este tiempo transcurre desde la adquisición de las materias primas hasta el cobro de las cuentas por las ventas realizadas.

Para determinar el resultado se realiza la suma de los días de inventario + días de cobro, obteniendo como resultado el ciclo de maduración. De esta manera queda así:

$$\text{Ciclo de maduración} = 40.56 + 25.03 = 65.59 \text{ días}$$

Para concluir, el ciclo de maduración de Amazon es de 65,6 días, indicando de esta forma que en promedio es lo que tarda en completar el ciclo de venta y cobro.

Ratios de Liquidez

Para calcular las ratios de liquidez se tendrán en cuenta las métricas más relevantes:

Razón corriente. Es un indicador financiero con el cual se mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

De esta forma Amazon presenta en su razón corriente para cada periodo los siguientes resultados:

2022: 0.94

2023: 1.05

2024: 1.06

Lo que indica que para el 2022 los activos corrientes no alcanzaron a cubrir los pasivos corrientes, sin embargo, para 2023 y 2024 mejora la situación gradualmente superando el valor a 1, lo que representa una capacidad aceptable en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Prueba ácida. Indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos líquidos.

Figura 11*Gastos*

	2022	2023	2024
Gastos pagados por adelantado	4.500	5.400	6.300

Nota. Elaboración Propia Apéndice A

Teniendo en cuenta los anteriores datos se determina la prueba ácida para los periodos:

2022: 0.69

2023: 0.81

2024: 0.84

Lo que indica que la empresa Amazon cuenta con -1 euro de activos líquidos por cada euro de pasivos corrientes, sin embargo, refleja una mejoría gradual en el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo sin tener que depender de sus inventarios y gastos pagados por anticipado.

Razón de Efectivo. Este indicador mide la capacidad de una empresa para cubrir sus pasivos corrientes principalmente con su efectivo y equivalente de efectivo.

Amazon presenta los siguientes resultados en cada periodo.

2022: 0,35

2023: 0.44

2024: 0.44

Estos resultados indican que la empresa Amazon tiene entre el 35% y el 44% del efectivo para cubrir sus pasivos corrientes por cada periodo. Una razón menor a 1 puede ser aceptable

dependiendo del sector industrial, sin embargo, muestra que la empresa podría estar recurriendo a otros activos líquidos o financiamientos para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Análisis de Indicadores Financieros

Se centra en los indicadores claves de Amazon proporcionando una visión profunda de su salud financiera, rentabilidad, eficiencia y solvencia.

Indicadores de Rentabilidad

Estos indicadores miden la capacidad que tiene Amazon para generar ganancias a partir de sus ingresos y activos.

Margen de Beneficio Mutuo. Se situó en aproximadamente 49%. Este margen refleja la eficiencia en la gestión de los costos directos de los productos y servicios vendidos. La ligera mejora con respecto a años anteriores puede atribuirse a una combinación de factores como cambios en el mix de productos (mayor proporción de servicios y publicidad), eficiencias en la cadena de suministro y precios.

Tabla 3

Margen de Beneficio Bruto

Margen de Beneficio Bruto	
Margen de beneficio bruto=(ingresos totales-costo de los bienes vendidos)/ingresos totales	
Ingresos Totales	637.959
Costo de los Bienes Vendidos	326.288
Margen de Beneficio Bruto	49%

Nota. En la tabla se encuentran los valores de los ingresos totales de Amazon como beneficio.

Margen de Beneficio Operativo. Este margen fue de alrededor del 11% mostrando la rentabilidad de las operaciones principales antes de intereses e impuestos, el constante

crecimiento de AWS ha contribuido significativamente a la mejora de dicho margen en los últimos años.

Tabla 4

Margen de Beneficio Operativo

Margen de Beneficio Operativo	
Margen de beneficio operativo=(beneficio operativo/ingresos totales)	
Beneficio Operativo	68.593
Ingresos Totales	637.959
Margen de Beneficio Operativo	11%

Nota. En la tabla se encuentran los valores de beneficio operativo de Amazon.

Margen de Beneficio Neto. Se situó en aproximadamente el 9%. Este es el beneficio final que queda para los accionistas después de todos los gastos, incluidos los intereses e impuestos. Si bien es relativamente bajo en comparación con algunas empresas de tecnología, el gran volumen de ventas de Amazon genera un beneficio neto considerable.

Retorno Sobre Activos. El ROA de Amazon fue de alrededor del 10%. Este indicador mide la eficiencia con la que Amazon utiliza sus activos para generar beneficios, dado el gran volumen de activos de Amazon, genera un retorno absoluto significativo.

Tabla 5

Retorno Sobre Activos

Retorno sobre Activos (ROA)	
ROA=(Beneficio Neto/Activos Totales Promedio)	
Beneficio Neto	59.248
Activos Totales Promedio	576.374
ROA	10%

Nota. En la tabla se encuentran los valores del retorno sobre los activos de Amazon.

Retorno Sobre el Patrimonio. El ROE de Amazon se situó en aproximadamente el 17%.

Este indicador mide la rentabilidad generada para los accionistas por cada dólar invertido en la empresa. El apalancamiento financiero relativamente bajo de Amazon influye en este ratio.

Tabla 6

Retorno sobre Patrimonio ROE

Retorno sobre Patrimonio (ROE)	
ROE=(Beneficio Neto/Patrimonio Promedio de los Accionistas)	
Beneficio Neto	59.248
Patrimonio Promedio Accionistas	344.603
ROE	17%

Nota. En la tabla se encuentran los valores del retorno sobre el patrimonio de Amazon.

Indicadores de Liquidez

Ratio Corriente. Fue de aproximadamente 1.1, esto sugiere que Amazon tiene suficientes activos líquidos para cubrir sus pasivos a corto plazo. Una ratio ligeramente superior a 1 generalmente se considera saludable.

Tabla 7

Ratio Corriente

Ratio Corriente	
Ratio Corriente=Activos Corrientes-Pasivos Corrientes	
Activo Corriente	190.867
Pasivo Corriente	179.431
Ratio Corriente	1,06

Nota. En la tabla se encuentran los valores del ratio corriente de Amazon.

Ratio Rápido o Prueba Acida. Al excluir el inventario el ratio fue de 0.8, lo que puede ser menos líquido, este ratio indica una capacidad ligeramente menor para cubrir las obligaciones

a corto plazo de manera inmediata. Sin embargo, dada la rápida rotación de inventario de Amazon, este valor sigue siendo aceptable.

Tabla 8

Prueba Acida

Ratio Rápido o Prueba Acida	
Ratio Rápido=(Activos Corrientes-Inventarios)/Pasivos Corrientes	
Activo Corriente	190.867
Inventario	34.214
Pasivo Corriente	179.431
Ratio Rápido	0,87

Nota. En la tabla se encuentran los valores de la prueba acida de Amazon.

Indicadores de Solvencia o Apalancamiento

Por medio de estos indicadores se busca medir la capacidad de Amazon para cumplir con sus obligaciones a largo plazo y su estructura de financiamiento.

Ratio Deuda-Patrimonio. Alrededor de 0.84 en 2024, lo que indica un apalancamiento financiero relativamente bajo.

Tabla 9

Ratio Deuda Patrimonio

Ratio Deuda-Patrimonio	
Ratio Deuda-Patrimonio=Deuda Total-Patrimonio Total	
Deuda Total	338.924
Patrimonio Total	285.970
Ratio Deuda Patrimonio	0,84

Nota. En la tabla se encuentran los valores de la deuda – patrimonio de Amazon.

Ratio Deuda Total a Activos Totales. se situó en aproximadamente 0.54. Indica que alrededor del 54% de los activos de Amazon están financiados por deuda, lo que sugiere una base de activos financiada principalmente por el patrimonio.

Tabla 10

Ratio Deuda Activos Totales

Ratio Deuda Total a Activos Totales	
Ratio Deuda Total a Activos Totales=Deuda Total/Activos Totales	
Deuda Total	338.924
Activos Totales	624.894
Ratio Deuda Total a Activos Totales	0,54

Nota. En la tabla se encuentran los valores de la deuda – activos totales de Amazon.

Ratio de Cobertura de Intereses. Fue significativamente alto, superando las 10 veces. Esto indica que Amazon genera un beneficio operativo sustancialmente mayor que sus gastos por intereses, lo que sugiere una sólida capacidad para cubrir sus obligaciones de deuda.

Tabla 11

Ratio Cobertura de Intereses

Ratio Cobertura de Intereses	
Ratio Cobertura de Intereses=Beneficio Operativo/Gastos Por Intereses	
Beneficio Operativo	68.593
Gastos por Intereses	-2.406
Ratio Cobertura de Intereses	-28,51

Nota. En la tabla se encuentran los valores del ratio de cobertura de intereses de Amazon.

Indicadores de eficiencia operativa

Rotación de Inventario. La rotación de inventario de Amazon fue de aproximadamente 10 veces. Esto indica que Amazon vende y reponer su inventario unas 10 veces al año, lo que sugiere una gestión eficiente del inventario.

Tabla 12*Rotación de Inventario*

Rotación de Inventario	
Rotación de Inventario=Costo de los Bienes Vendidos/Inventario Promedio	
Costo Bienes Vendidos	326.288
Inventario Promedio	33.766
Rotación de Inventario	9,66

Nota. En la tabla se encuentran los valores de la rotación de inventarios de Amazon.

Periodo Promedio de Cobro. Este periodo fue relativamente corto, alrededor de 30-40 días. Esto indica que Amazon cobra sus cuentas por cobrar de manera eficiente.

Tabla 13*Periodo Promedio de Cobro*

Periodo Promedio de Cobro	
Periodo Promedio de Cobro=Cuentas por Cobrar Promedio/(Ventas Netas/365)	
Cuentas por Cobrar Promedio	0
Ventas Netas	637.959
Rotación de Inventario	-

Nota. En la tabla se encuentran los valores del periodo promedio de cobro de Amazon.

Periodo Promedio de Pago. Fue ligeramente más largo que el periodo de cobro, situándose en torno a los 60-100 días. Esto sugiere que Amazon tarda más en pagar a sus proveedores que en cobrar a sus clientes, lo que puede ayudar a su flujo de efectivo operativo.

Tabla 14*Periodo Promedio de Pago*

Periodo Promedio de Pago	
Periodo por Pagar Promedio=Cuentas por Pagar Promedio/(Costo de los Bienes Vendidos/365)	
Cuentas por Pagar Promedio	89.672
Costo de los Bienes Vendidos	326.288
Periodo Promedio de Pago	100,31

Nota. En la tabla se encuentran los valores del periodo promedio de pago de Amazon.

Rotación de Activos Totales. Esta ratio fue de aproximadamente 1.11 veces. Indica que Amazon genera \$1.11 de ingresos por cada dólar de activos. Si bien puede parecer bajo, es importante considerar el gran volumen de activos que Amazon necesita para su infraestructura logística y tecnológica.

Tabla 15*Rotación de Activos Totales*

Rotación de Activos Totales	
Rotación de Activos Totales=Ingresos Totales/Activos Totales Promedio	
Ingresos Totales	637.959
Activos Totales Promedio	576.374
Rotación de Activos Totales	1,11

Nota. En la tabla se encuentran los valores de la rotación de activos totales de Amazon.

Los indicadores financieros de Amazon en 2024 revela una empresa con una sólida salud financiera y eficiencia operativa, donde a pesar de márgenes netos porcentualmente modestos, su enorme volumen de ventas genera beneficios sustanciales, respaldado por una creciente rentabilidad operativa impulsada por AWS; mantiene una adecuada liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo y presenta un bajo apalancamiento financiero que reduce su riesgo a

largo plazo y facilita futuras inversiones; además, gestiona eficientemente su inventario con un periodo de cobro corto, aunque su rotación de activos refleja la intensidad de capital inherente a su modelo de negocio.

Árbol de Rentabilidad

Análisis EVA

En su resultado la empresa Amazon refleja el valor económico generado tras cubrir el costo del capital. Teniendo en cuenta que el EVA sigue siendo negativo muestra una tendencia de mejora año a año. Amazon no logra cubrir su costo capital con las ganancias operativas.

Se recomienda utilizar el EVA como herramienta clave para la toma de decisiones estratégicas que ayuden a mejorar su rentabilidad y eficiencia operativa.

Figura 12

EVA

EVA= Valor Económico Agregado	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
$EVA = AON * (RONA - WACC)$	-31406,0319	-7871,25625	-6217,51461
AON= Activos Operacionales Netos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
$AON = AO - PO$	227.893	266.936	345.844
PO= Pasivos Operacionales	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
$PO = Total Pasivo - Pasivo Financiero corriente - Pasivo financiero no corriente$	234.782	260.918	279.050
RONA= Rentabilidad de los Activos Operacionales Netos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
$RONA = UODI / AON$	0,217%	8,731%	14,452%
UODI= Utilidad Operacional Después de Impuestos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
$UODI = Ganancia (pérdida) por actividades de operación - Impuestos$	495	23.305	49.983
WACC= Costo Promedio Ponderado de Capital	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
$WACC = Kdt + Ke$	14,0%	11,7%	16,3%
Kdt= Costo de la Deuda Después de Impuestos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
$Kdt = Kd (1 - t)$ t: tasa impositiva	3,69%	3,99%	3,68%
Ke= Costo del Patrimonio	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
$Ke = Rf + beta \times (Rm - Rf)$ Rf: Rentabilidad del activo sin riesgo Rm: Rentabilidad media del mercado B: Beta	10,305%	7,686%	12,574%

Nota. Elaboración propia Apéndice A.

Árbol de rentabilidad

Rotación de Activos. El resultado para la rotación de activos da 1,11 lo que indica que, por cada euro invertido en activos, la empresa Amazon generó €1,11 en ingresos. Es un nivel de rotación razonable teniendo en cuenta que Amazon es una empresa a gran escala donde se combina infraestructura física con servicios digitales. Teniendo en cuenta que este resultado ha

crecido comparado con los años anteriores, quiere decir que la eficiencia operativa ha mejorado en cuanto a la utilización de sus activos.

Tabla 16

Rotación de Activo

Rotación de Activos Totales	
Rotación de Activos Totales=Ingresos Totales/Activos Totales Promedio	
Ingresos Totales	637.959
Activos Totales Promedio	576.374
Rotación de Activos Totales	1,11

Nota. En la tabla se encuentran los valores de rotación de los activos de Amazon.

Rentabilidad Operativa Después de Impuestos (NOPAT). Amazon refleja un crecimiento sostenido en su NOPAT evidenciando una mejora continua en su rentabilidad operativa neta. Resultado que puede estar dado por un mejor control en sus costos, aumento en ventas o un retorno fiscal. La diferencia entre los años 2023 y 2024 muestra que la cifra prácticamente se duplico lo que destaca un desempeño operativo sobresaliente.

Tabla 17

NOPAT

Rentabilidad Operativa Después de Impuestos			
NOPAT=Utilidad Operativa(EBIT)*(1-Tasa Impositiva Efectiva)			
NOPAT	Año 1	Año 2	Año 3
Rentabilidad Operativa Después de Impuestos Total	11.599	29.850	59.333

Nota. En la tabla se encuentran los valores de la rentabilidad operativa después de impuestos.

Apalancamiento Financiero Total. Amazon presenta una reducción notable en el apalancamiento financiero, de esta manera indica que la empresa está reduciendo su dependencia de financiamiento externo y fortaleciendo su base patrimonial. Lo que quiere decir que la

empresa está mejorando la solvencia y disminuyendo el riesgo financiero, esto podría mejorar las condiciones financieras a futuro. Un apalancamiento financiero del 120% en año 3 indica un perfil más sólido y conservador.

Tabla 18

Apalancamiento Financiero

Apalancamiento Financiero			
Apalancamiento Total	Año 1	Año 2	Año 3
At = Pasivo Total / Patrimonio	217%	161%	119%

Nota. En la tabla se encuentran los valores del apalancamiento financiero de Amazon

Retorno Sobre el Capital Empleado (ROCE). El ROCE refleja un crecimiento considerable durante los tres años, lo que muestra que Amazon está generando mayor rentabilidad por cada euro de capital invertido en la operación. El ROCE para 2024 del 32,41% muestra una alta eficiencia en la utilización del capital invertido en la operación. El incremento que muestra acompañado de la disminución del apalancamiento señala el equilibrio entre el crecimiento y el control financiero.

Tabla 19

ROCE

	Año 1	Año 2	Año 3
RONA	0,22%	8,73%	14,45%
FLEV	2,168	1,615	1,185
NNEP	-0,010	-0,012	-0,007
ROCE	2,94%	24,75%	32,41%

Nota. En la tabla se encuentran los valores de retorno sobre el capital empleado de Amazon.

Avances Metodológicos del Proyecto

Discusión de los Resultados del Trabajo

En el presente informe se realiza un análisis de la situación económica y social general del entorno operativo de Amazon, su posicionamiento en el sector terciario y la eficiencia de su capital de trabajo a través del análisis de sus diferentes cuentas como las cuentas por cobrar, cuentas por pagar e inventarios. Ya que Amazon opera en un entorno económico externo generalmente favorable, los hallazgos internos revelan ineficiencias características en la gestión del capital de trabajo que podrían impactar su liquidez, rentabilidad y por ende las decisiones de inversión financiera.

Si bien la economía de Estados Unidos muestra un crecimiento sólido del PIB del 2.9% en 2023, con una baja tasa de desempleo del 4.1% proyectado para 2024 y una inflación moderada del 2.9% en 2024. Este entorno es generalmente beneficioso pues ofrece un ambiente propicio para el consumo y la inversión para una compañía como Amazon.

La baja tasa de pobreza y un crecimiento poblacional estable del mercado estadounidense presenta una base de consumo robusta y previsible favorable para la compañía con un actor dominante en múltiples subsectores del sector terciario, como aquellas que mejoran un mercado electrónico Walmart, Target, eBay, computación en la nube, en las que se encuentra Microsoft Azure y Google Cloud, con alta demanda y márgenes, los servicios de suscripción y contenido que comparte con Netflix, Disney+

Este contexto externo de crecimiento y la posición dominante de Amazon en el sector terciario sugieren un alto potencial de ingresos y expansión. Sin embargo, la eficiencia interna de las operaciones es clave para transformar este potencial en resultados financieros sólidos.

Tabla 20*Comparativo Cuentas por Pagar vs Cuentas por Cobrar*

Rubro	2022	2023	2024	% Vertical 2024	% Horizontal 2023-2024
Cuentas por Cobrar	36.202	42.600	45.900	7.35%	7.75%
Cuentas por Pagar	79.600	84.981	94.363	15.10%	11.04%
Diferencia (CxC – CxP)	-43.398	-42.381	-48.463		

Nota. En la tabla se encuentran los valores de comparativo de CXP y CXC de Amazon

La empresa muestra una estructura de capital de trabajo en la que las obligaciones de pago a corto plazo denominadas cuentas por pagar superan significativamente y de manera consistente los activos líquidos por cobrar que podemos observar en las cuentas por cobrar. En 2024, esta brecha negativa se amplió a -48.463, su punto más desfavorable en los tres años analizados

El crecimiento de las cuentas por cobrar fue del 7.75% en 2024 y cuentas por pagar de 11.04% en 2024 esto indica una expansión operativa de la compañía, pero el hecho de que las cuentas por pagar crezcan a un ritmo mayor al de las cuentas por cobrar en el 2024 y que su valor absoluto sea superior indica que la empresa está asumiendo más deuda con proveedores a las que está generando de sus clientes a corto plazo.

La disminución porcentual de las cuentas por pagar en el análisis vertical de 17.20% a 15.10% sugiere que estas crecen en valor absoluto, otros pasivos corrientes pueden estar creciendo a un ritmo aún mayor lo cual podría implicar una diversificación de las fuentes de financiación a corto plazo o un aumento en otras obligaciones

Resultados del Diagnóstico

En el siguiente informe se presentan algunas conclusiones con respecto al informe de diagnóstico presentado anteriormente. A partir del análisis financiero realizado, se puede concluir que Amazon mantiene una posición financiera sólida, respaldada por una liquidez estable, un crecimiento sostenido en sus indicadores de rentabilidad y una adecuada gestión del apalancamiento. Su modelo de negocio, apoyado en la eficiencia operativa, la innovación tecnológica y la diversificación de ingresos (especialmente a través de AWS y publicidad), le permite adaptarse con agilidad a los desafíos del entorno económico global.

Las siguientes conclusiones detalladas se presentan alineadas con los objetivos específicos planteados en el diagnóstico y sustentadas en los resultados del análisis financiero realizado.

Evaluar la Rentabilidad y Eficiencia Operativa de Amazon

Mejora en la Eficiencia Minorista. Amazon ha logrado una notable mejora en la eficiencia y rentabilidad de su segmento minorista. Los márgenes minoristas en Norteamérica alcanzaron su segundo nivel más alto en cinco años, indicando una exitosa gestión de costos y mejoras operativas.

Inversión en Automatización. La empresa ha invertido en la automatización de sus procesos logísticos, incluyendo la expansión de su red de pequeños centros de distribución y la implementación de brazos de recogida robotizados, lo que podría reducir los costos laborales en la próxima década.

Analizar la Sostenibilidad Financiera y la Gestión del Capital

Disciplina Financiera. Amazon demuestra una fuerte disciplina financiera en sus iniciativas de crecimiento, con un rendimiento del capital invertido del 13% y operando con un moderado ratio deuda-capital de 0,61.

Aumento de Gastos Operativos. A pesar de los crecientes ingresos, Amazon enfrentó un aumento en sus costos de ingresos, lo cual impactó su beneficio bruto. Además, la compañía ha incrementado sus gastos en depreciación y amortización, así como en compensaciones basadas en acciones, reflejando una inversión en activos a largo plazo y un esfuerzo por retener y motivar a sus empleados.

Identificar Oportunidades de Crecimiento y Diversificación

Expansión en Servicios de Publicidad y Entretenimiento. El negocio publicitario de Amazon sigue siendo un punto destacado, generando 14.300 millones de dólares en ingresos durante el tercer trimestre de 2024, un aumento interanual del 18,8%. El éxito del servicio Prime Video con publicidad ha superado las expectativas, y se prevé que genere unos ingresos potenciales de 4.000 millones de dólares en 2025.

Iniciativas en Inteligencia Artificial y Computación en la Nube. Amazon Web Services (AWS) continúa siendo un motor clave del crecimiento y la rentabilidad de la empresa. El crecimiento de los ingresos de AWS se ha estabilizado en torno al 19% interanual, y la división está preparada para beneficiarse del actual cambio hacia la inteligencia artificial y las cargas de trabajo de aprendizaje automático.

Proyecto Kuiper y Expansión Logística. Amazon sigue invirtiendo en futuras oportunidades de crecimiento, como el Proyecto Kuiper, su iniciativa de Internet por satélite, y la expansión de sus servicios logísticos de terceros en Norteamérica, demostrando su compromiso de mejorar su posición competitiva en el espacio del comercio electrónico.

Evaluar la Gestión de Riesgos y la Adaptabilidad al Entorno Económico

Gestión de Riesgos Financieros. Amazon emplea estrategias activas de gestión de riesgos, incluyendo el uso de diversos instrumentos de cobertura para mitigar las fluctuaciones de los precios de las divisas y las materias primas, lo cual es crucial dado su alcance global y la variabilidad de ingresos y ganancias.

Adaptabilidad a Cambios Regulatorios y Competitivos. La posición dominante de Amazon en el comercio electrónico y su expansión en diversos sectores han atraído la atención de las autoridades reguladoras. Las posibles acciones antimonopolio o nuevas normativas podrían limitar su capacidad de expansión, por lo que la empresa debe mantenerse vigilante y adaptable a estos cambios.

Promover el Uso del Análisis del Ciclo de Efectivo para Optimizar el Capital de Trabajo

El informe muestra que Amazon logra un ciclo de efectivo negativo, lo cual indica que cobra más rápido de lo que paga, mejorando su flujo de caja operativo, este enfoque puede ser replicado por profesionales de empresas nacionales en sectores como comercio, manufactura o servicios, ajustando sus políticas de cobro y pago para mejorar la liquidez sin necesidad de financiamiento externo.

Implementar esta estrategia en empresas del orden nacional puede fortalecer su sostenibilidad financiera y reducir su dependencia de créditos costosos, especialmente en contextos inflacionarios o de tasas altas.

Aplicar Modelos de Diagnóstico Integral para Evaluar la Rentabilidad Real del Negocio

El uso de herramientas como el árbol de rentabilidad y el EVA (Valor Económico Agregado) permitió a los autores del informe determinar si Amazon realmente genera valor después de cubrir su costo de capital.

Consultores, contadores y analistas pueden aplicar estas metodologías en empresas locales para determinar si sus inversiones y estructuras de financiamiento generan un retorno económico real.

Mejora la transparencia en la gestión financiera y ayuda a tomar decisiones más informadas en la inversión pública y privada, especialmente útil en sectores con alta inversión como infraestructura, salud o tecnología.

Incentivar el Análisis de Rotación de Activos y Eficiencia Operativa

Amazon demuestra una mejora progresiva en la rotación de activos y control de inventarios, lo cual se traduce en una mayor eficiencia operativa y rentabilidad.

Empresas nacionales, especialmente en distribución, agroindustria y retail, pueden replicar estos análisis para identificar cuellos de botella en sus operaciones y optimizar el uso de sus recursos.

Permite a los negocios reducir costos operativos, aumentar su competitividad y mejorar la productividad, lo que es esencial para la sostenibilidad a largo plazo.

Utilizar el Análisis del Apalancamiento Financiero como Herramienta de Planificación Estratégica

Amazon ha logrado reducir su apalancamiento financiero y mejorar su perfil de riesgo, lo cual fortalece su capacidad para acceder a financiamiento en mejores condiciones.

Directores financieros y asesores pueden evaluar los niveles óptimos de endeudamiento en función de los retornos generados y del costo del capital, evitando la sobre dependencia de deuda a corto plazo.

Mejorar la estructura financiera de las empresas nacionales fortalece su acceso a crédito, disminuye la morosidad en el sistema financiero y promueve una economía empresarial más sólida y menos vulnerable a crisis.

Tabla 21

ROCE

	Año 1	Año 2	Año 3
RONA	0,22%	8,73%	14,45%
FLEV	2,168	1,615	1,185
NNEP	-0,010	-0,012	-0,007
ROCE	2,94%	24,75%	32,41%

Nota. En la tabla se encuentran los valores de retorno sobre el capital empleado de Amazon

Los resultados que reflejan un aumento progresivo del ROCE para Amazon del 2.94% en 2022 al 32.41% en 2024 tienen varias implicaciones positivas tanto desde el punto de vista financiero como estratégico.

Factores Positivos para Amazon. Mayor Eficiencia Operativa (RNOA en Aumento). El crecimiento del RNOA (de 0.22% a 14.45%) indica que Amazon está utilizando sus activos operativos con mucha más eficiencia.

Esto puede deberse a: Mejor control de costos operativos.

Incrementos en las ventas sin un aumento proporcional en los activos.

Mayor rentabilidad en las líneas de negocio operativas

Impacto Positivo: Mayor margen operativo sin necesidad de crecer en tamaño o endeudamiento.

Reducción del apalancamiento financiero (FLEV)

La disminución del FLEV (de 2.17 a 1.18) muestra que Amazon está dependiendo menos de la deuda.

Esto significa que hay menor carga financiera (intereses).

Menor exposición al riesgo financiero.

Mejor percepción ante inversores y calificadoras de riesgo.

Impacto positivo: Mayor solidez financiera y flexibilidad para invertir sin necesidad de financiamiento externo costos

Ingresos no operacionales positivos (NNEP negativo)

El hecho de que el NNEP sea negativo significa que Amazon está generando ingresos adicionales fuera de sus operaciones principales, como: Retornos por inversiones.

Ingresos financieros.

Posibles ganancias por tipo de cambio u otros efectos contables positivos.

Impacto positivo: Fortalece la rentabilidad total sin exigir más de las operaciones básicas.

Mejor atractivo para inversionistas

Un ROCE del 32.41% indica que, por cada dólar invertido en capital empleado, Amazon genera \$0.3241 de utilidad, lo cual es muy atractivo comparado con otras compañías del sector.

Los inversionistas institucionales y de capital de riesgo priorizan empresas con:

Alto ROCE.

Reducción de deuda.

Rentabilidad constante.

Impacto positivo: Mejora del valor en el mercado, mayores posibilidades de atraer inversión, mejor posición en bolsa.

Capacidad para reinvertir y crecer

Amazon puede usar estas utilidades crecientes y su bajo apalancamiento para:

Reinvertir en nuevas tecnologías, expansión logística o inteligencia artificial.

Lanzar nuevos productos o adquirir otras empresas sin depender de préstamos.

Impacto positivo: Mayor crecimiento orgánico y expansión sostenible.

El crecimiento del ROCE junto con la mejora del RNOA, la baja del FLEV y el NNEP negativo son señales muy positivas. Reflejan que Amazon es más rentable, menos riesgosa y más eficiente en el uso de sus recursos. Esta combinación le da más poder estratégico, mayor capacidad de crecimiento, y fortalece su posición frente a inversionistas y competidores.

Los valores de $(RNOA - NNEP)$ son consistentemente positivos y crecientes, lo que significa que la empresa está invirtiendo deuda en activos que generan un retorno superior al costo de esa deuda. A pesar de que el FLEV se reduce, la rentabilidad diferencial entre RNOA y NNEP aumenta drásticamente, lo que potencia el efecto del apalancamiento, aunque este se reduzca.

Impacto de NNEP en ROCE: La significativa reducción del costo de la deuda (NNEP) en el Año 3 (-0.70%) es un factor muy favorable. Un menor costo de la deuda significa que la empresa necesita generar menos retorno de sus activos operativos para cubrir sus gastos de financiamiento, lo que mejora la rentabilidad final para los inversores.

Tabla 22*RONA*

Análisis de Sensibilidad 1% de RONA			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RONA	1,22%	9,37%	15,45%
FLEV	2,168	1,615	1,185
NNEP	-0,010	-0,012	-0,007
ROCE	6,11%	27,37%	34,59%
CAMBIO DE ROCE	3,17%	2,61%	2,19%

Nota. En la tabla se encuentran los valores del análisis de sensibilidad del RONA de los últimos 3 periodos.

Año 1: El ROCE aumenta de 2,94% (inicial) a 6,11%, lo que representa un incremento de 3,17 puntos porcentuales. Esto es una mejora significativa en el primer año.

Año 2: El ROCE pasa de 24,75% (inicial) a 27,37%, con un aumento de 2,61 puntos porcentuales.

Año 3: El ROCE se eleva de 32,41% (inicial) a 34,59%, lo que significa un incremento de 2,19 puntos porcentuales.

El análisis de sensibilidad del 1% en el RONA tiene un impacto positivo y material en el ROCE para los tres años proyectados. El mayor impacto en términos de puntos porcentuales absolutos se observa en el Año 1, donde el ROCE aumenta más del doble con respecto a su valor inicial. Aunque la magnitud del incremento en puntos porcentuales disminuye en los años siguientes (de 3,17% a 2,19%), el ROCE sigue mostrando una mejora sustancial en comparación con el escenario inicial.

Esto sugiere que el ROCE es sensible a cambios en el RONA, y un aumento del 1% en RONA se traduce en una mejora considerable en la rentabilidad sobre el capital empleado.

Tabla 23*FLEV*

Análisis de Sensibilidad 1% de FLEV			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RONA	0,22%	8,73%	14.45%
FLEV	2,178	1,625	1,195
NNEP	-0,010	-0,012	-0,007
ROCE	2,95%	24,85%	32,56%
CAMBIO DE ROCE	0,01%	0,10%	0,15%

Nota. En la tabla se encuentran los valores del análisis de sensibilidad del FLEV de los últimos 3 periodos

El análisis de sensibilidad muestra que un cambio en FLEV tiene un impacto marginalmente positivo en el ROCE.

Año 1: El ROCE aumenta muy ligeramente de 2,94% a 2,95%, lo que representa un incremento de tan solo 0,01 puntos porcentuales.

Año 2: El ROCE se incrementa de 24,75% a 24,85%, mostrando un aumento de 0,10 puntos porcentuales.

Año 3: El ROCE pasa de 32,41% a 32,56%, lo que significa un aumento de 0,15 puntos porcentuales.

A diferencia del análisis de sensibilidad del RONA que mostró un impacto significativo, el análisis de sensibilidad para un cambio del 1% (o un incremento de 0.01 unidades) en FLEV tiene un impacto mínimo y casi insignificante en el ROCE para los tres años proyectados.

El "Cambio de ROCE" confirma que la variación es muy pequeña (0,01% en el Año 1, 0,10% en el Año 2 y 0,15% en el Año 3). Esto sugiere que el ROCE es relativamente inelástico o

poco sensible a las fluctuaciones en FLEV, al menos en la magnitud de cambio evaluada en este análisis.

Tabla 24

NNEP

Análisis de Sensibilidad 1% de NNEP			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
RONA	0,22%	8,73%	14,45%
FLEV	2,168	1,615	1,185
NNEP	-0,00039	-0,002	-0,003
ROCE	0,77%	23,14%	31,22%
CAMBIO DE ROCE	-2,17%	-1,61%	-1,19%

Nota. En la tabla se encuentran los valores del análisis de sensibilidad de NNEP de los últimos 3 periodos

El análisis de sensibilidad muestra que un cambio en NNEP tiene un **impacto negativo en el ROCE.**

Año 1: El ROCE disminuye de 2,94% (inicial) a 0,77%, lo que representa una caída de 2,17 puntos porcentuales.

Año 2: El ROCE pasa de 24,75% (inicial) a 23,14%, mostrando una disminución de 1,61 puntos porcentuales.

Año 3: El ROCE desciende de 32,41% (inicial) a 31,22%, lo que significa una reducción de 1,19 puntos porcentuales.

El análisis de sensibilidad del 1% (o el cambio resultante) en NNEP tiene un impacto negativo y material en el ROCE para los tres años proyectados. Esto indica que a medida que NNEP se acerca a cero o se vuelve positivo (menos "negativo" en el contexto de la tabla), el ROCE disminuye.

El "Cambio de ROCE" confirma estas caídas: -2,17% en el Año 1, -1,61% en el Año 2 y -1,19% en el Año 3. Esto sugiere que NNEP es un factor importante para el ROCE, y que cambios en su valor (especialmente hacia valores menos negativos o positivos) afectan negativamente la rentabilidad sobre el capital empleado. Es crucial entender la naturaleza de NNEP para interpretar por qué un cambio que lo hace "menos negativo" resultaría en un ROCE más bajo.

Aquí se deben mejorar los aspectos en los estados financieros:

Reducir o eliminar Gastos No Operativos (Estado de Resultados)

Identificar y Controlar Gastos Extraordinarios o No Recurrentes. Multas, liquidaciones, pérdidas por venta de activos no operativos, deterioros de valor no relacionados con la operación principal.

Minimizar Pérdidas por Intereses (si NNEP Incluye Esto). Si NNEP está relacionado con el costo de la deuda, se podría buscar refinanciar deuda a tasas más bajas o reducir el nivel de endeudamiento para disminuir los gastos financieros.

Optimizar Otros Ingresos/gastos no Operativos. Esto podría incluir ganancias por venta de activos no operativos, ingresos por inversiones en otras empresas que no son la actividad principal, etc. El objetivo sería que los ingresos no operativos superen los gastos no operativos, o que estos últimos sean mínimos.

Aumentar la Rentabilidad Operativa (RNOA) (Estado de Resultados y Balance General)

Incrementar las Ventas: A través de estrategias de marketing, expansión de mercado, mejora de productos/servicios.

Mejorar los Márgenes de Ganancia.

Reducir el Costo de Ventas (COGS). Negociar mejores precios con proveedores, optimizar procesos de producción, mejorar la eficiencia en el uso de materiales.

Controlar los Gastos Operativos (SG&A). Eficiencia en gastos administrativos, de ventas y marketing. Esto podría incluir la reestructuración de personal, la automatización de procesos, la optimización de la cadena de suministro.

Gestionar Eficientemente los Activos Operativos (Balance General)

Aumentar la Rotación de Activos. Generar más ventas con el mismo nivel de activos. Esto implica optimizar la gestión de inventarios, la cobranza de cuentas por cobrar, y el uso de la propiedad, planta y equipo.

Reducir Activos Improductivos. Vender activos que no estén generando valor o que no sean necesarios para la operación.

Gestionar el Apalancamiento Financiero (FLEV) y el Spread (Balance General y Estado de Resultados)

Apalancamiento Favorable. Asegurarse de que el costo de la deuda sea significativamente menor que la rentabilidad de los activos operativos (RNOA). Si el "SPREAD" (RNOA - Costo de la Deuda) es positivo y alto, un FLEV (apalancamiento financiero) más alto es beneficioso para el ROCE.

Minimizar el Costo de la Deuda. Buscar fuentes de financiación con tasas de interés más bajas.

Optimizar la Estructura de Capital. Encontrar el equilibrio adecuado entre deuda y capital propio que minimice el costo de capital ponderado.

En resumen, para que un cambio en NNEP tenga un impacto menor o nulo en el ROCE, la empresa debería:

Minimizar al máximo los gastos no operativos o, idealmente, transformarlos en ingresos no operativos netos positivos.

Fortalecer robustamente la rentabilidad operativa (RNOA) para que sea lo suficientemente fuerte como para absorber cualquier impacto negativo de NNEP. Un RNOA alto proporciona un "colchón" mayor.

Asegurarse de que el apalancamiento financiero (FLEV) sea favorable y que el "SPREAD" sea consistentemente positivo, ya que estos factores pueden compensar los efectos negativos de NNEP en la fórmula del ROCE.

El análisis de sensibilidad mostró que un NNEP "menos negativo" o "positivo" (como se ve en la tabla de sensibilidad) tuvo un efecto negativo en el ROCE. Esto podría indicar que, en la fórmula específica que se está usando, NNEP, cuando se vuelve "menos negativo", está reduciendo la base de la cual se calcula el retorno, o está aumentando un "costo" implícito. Para contrarrestar esto, la empresa necesitaría aumentar su rentabilidad operativa (RNOA) o mejorar su eficiencia en el uso de los activos operativos para generar más ingresos con los mismos recursos.

Tabla 25*Formulas o Fuentes de la Información*

Sigla	Nombre	Resultado	Formula O Fuente De La Información
r_f	Tasa Libre de Riesgo. Oprima de riesgo	12,39% 0,1239	https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/renta-fija/tes/datos-historicos
β	Beta de la empresa Amazon	0,98	https://www.infrontanalytics.com/fe-es/US0231351067/Amazon-com-Inc-/beta
	Beta de la Industria	1,04	https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.html
$(r_m - r_f)$	Prima de riesgo de Mercado	5,28% 0,0528	https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/renta-fija/tes/datos-historicos
k_e	Costo del patrimonio	0,175644 17,56%	El costo de patrimonio de Amazon es del 64%

Nota. La tabla contiene los enlaces de la información financiera y siglas del costo de patrimonio.

El presente análisis se realiza para la empresa Amazon vs la industria

Beta de la empresa Amazon: 0,98

Beta de la Industria: 1,04

Esta diferencia no es un error, sino un punto clave del análisis financiero. La razón por la que estos dos valores no son idénticos se debe a los factores de riesgo específicos de la empresa en comparación con el riesgo promedio de su sector.

¿Qué puede estar suscitando tales diferencias?

Aquí Está el Desglose de lo que Suscita esta Diferencia. Causa Principal = Riesgo

Específico de la Empresa vs. Riesgo Promedio del Sector

Beta de la Industria (1,04). Este valor representa el riesgo sistemático promedio de todas las empresas que operan en el mismo sector (por ejemplo, "Venta minorista por internet" o "Software e Internet"). Es un punto de referencia que indica cuán volátil es el sector en su conjunto en relación con el mercado general.

Beta de Amazon (0,98). Este valor mide el riesgo sistemático exclusivo de Amazon. El hecho de que sea inferior al promedio de la industria ($0,98 < 1,04$) sugiere que el mercado percibe a Amazon como una empresa ligeramente menos volátil o riesgosa que sus competidores promedio.

Las Razones para esta Percepción son

Diversificación del Modelo de Negocio. Esta es probablemente la razón más importante. Amazon no es solo una empresa de comercio electrónico. Genera ingresos significativos y estables de fuentes muy diversas como:

Amazon Web Services (AWS): Su división de computación en la nube es altamente rentable y tiene un ciclo de negocio diferente al del retail.

Publicidad: Se ha convertido en un gigante de la publicidad digital.

Suscripciones (Prime): Genera un flujo de ingresos recurrente y predecible.

Streaming y Contenidos: A través de Prime Video y Music. Esta diversificación hace que sus flujos de caja totales sean más estables y menos vulnerables a los shocks que afectan a una sola línea de negocio, reduciendo así su volatilidad y su beta.

Posición Dominante en el Mercado y Escala: Como líder indiscutible en varios de sus mercados, Amazon se beneficia de economías de escala masivas y una fuerte lealtad de marca. Esto la convierte en una inversión percibida como más segura y menos volátil en comparación con competidores más pequeños o de nicho.

Estructura Financiera (Apalancamiento): El nivel de deuda de una empresa afecta su beta. La estructura de capital específica de Amazon (su combinación de deuda y capital) puede ser más conservadora que el promedio de la industria, contribuyendo a un menor riesgo financiero y, por tanto, a un beta más bajo.

En Resumen. La diferencia entre el beta de Amazon y el de su industria no es una anomalía, sino el reflejo de que el perfil de riesgo único de Amazon es ligeramente inferior al de su sector. Su enorme diversificación, liderazgo en el mercado y solidez financiera la convierten, a ojos de los inversores, en una apuesta un poco más estable que la empresa promedio de su industria.

Conformación de la Sociedad e Inicio de la Actividad Económica de la Empresa

Amazon fue fundada por Jeff Bezos el 5 de julio de 1994 en Bellevue, Washington, Estados Unidos e inicialmente, se registra bajo el nombre de Cadabra posteriormente, en noviembre de 1994, cambia a Amazon, iniciando sus ventas al público con su sitio web, Amazon.com, en julio de 1995, siendo su actividad principal la venta de libros en línea, logrando en los dos primeros meses ventas en todos los estados de Estados Unidos y en más de 45 países, alcanzando los \$20,000 por semana.

Amazon realizó su oferta pública inicial (IPO) el 15 de mayo de 1997, y sus acciones comenzaron a cotizar en el NASDAQ bajo el símbolo AMZN.

Entrada de Nuevos Aportantes de Capital y Crecimiento de sus Operaciones

Entrada de Nuevos Aportantes de Capital

La principal entrada de capital externo para Amazon se produjo con su Oferta Pública Inicial (IPO) el 15 de mayo de 1997, donde los padres de Jeff Bezos invirtieron casi \$246,000 en la startup, las acciones se cotizaron a \$18 por acción en el NASDAQ bajo el símbolo AMZ, con esta salida a bolsa la compañía recaudar fondos significativos para financiar su crecimiento y expansión.

A lo largo de los años, Amazon ha reinvertido sus ganancias y ha realizado divisiones de acciones (stock splits) en varias ocasiones junio de 1998, enero de 1999, septiembre de 1999 y junio de 2022, lo que ha aumentado la liquidez de sus acciones y ha atraído a más inversores

Crecimiento de sus Operaciones

Amazon rápidamente se expandió más allá de los libros, añadiendo CD, DVD, juguetes, electrónica y otras categorías de productos, permitiendo a vendedores individuales y otros

comerciantes externos vender sus productos en su plataforma, lo que amplió enormemente su catálogo y generó nuevas fuentes de ingresos por comisiones y servicios.

Lanzamiento de Amazon Web Services (AWS) (2002) la división de computación en la nube de Amazon surgió de las herramientas internas utilizadas para operar el sitio web de la compañía, convirtiéndose en un motor de crecimiento y rentabilidad significativo, ofreciendo servicios de almacenamiento de datos, computación y otras soluciones en la nube a empresas y usuarios como lo es el prime un servicio de suscripción que inicialmente ofrecía envío rápido y gratuito, siendo fundamental para la fidelización de clientes y el aumento de las ventas, incluyendo beneficios adicionales como Prime Video, Prime Music y almacenamiento de fotos

La inversión en una vasta red logística y de cumplimiento incluyendo Fulfillment by Amazon (FBA) ha sido clave para su capacidad de entrega rápida y eficiente lanzando su servicio Prime en países como Alemania, Japón, Reino Unido, Francia, Italia, Canadá e India, también ha expandido su oferta de contenido con Amazon Studios y la adquisición de empresas como Audible (2008) y Twitch (2014) y MGM (2022), ha explorado el comercio minorista físico con Amazon Books y Amazon Go, y realiza inversiones en tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y la entrega con drones (Amazon Prime Air)

Proceso de la Salida a Bolsa

Amazon llevó a cabo su Oferta Pública Inicial (IPO) el 15 de mayo de 1997, en el NASDAQ, bajo el símbolo AMZN.

Etapas Principales del Proceso

Preparación inicial

Selección de Asesores. Amazon contrató a Deutsche Bank y a una pequeña firma boutique, Alex. Brown & Sons, como sus bancos principales para la oferta.

Preparación de Estados Financieros. La compañía preparó sus informes financieros de acuerdo con los estándares requeridos por la Comisión de Bolsa y Valores de EE.UU. (SEC).

Presentación del Formulario S-1. Amazon presentó un documento ante la SEC que detallaba sus operaciones, finanzas, modelo de negocio, riesgos asociados y el propósito de la oferta.

En ese momento, Amazon se describía como una "tienda de libros en línea líder" con planes de expansión.

Determinación del Precio Inicial. El precio inicial de las acciones fue fijado en \$18 por acción (posteriormente ajustado a \$1.50 por los splits de acciones).

Se ofrecieron 3 millones de acciones, recaudando \$54 millones.

Listado en NASDAQ. La acción comenzó a cotizar en el mercado con un gran interés, dado el auge del comercio electrónico en los años 90.

Motivaciones para Convertirse en una Corporación Pública

Necesidad de Capital para Expansión. En 1997, Amazon operaba principalmente en EE.UU. y se enfocaba en vender libros en línea. La empresa necesitaba fondos para:

Expandir su catálogo de productos más allá de los libros.

Establecer nuevos centros de distribución.

Incrementar su inversión en marketing y tecnología.

Aprovechar el Auge de las Puntocom. Durante los años 90, los inversionistas mostraban un entusiasmo sin precedentes por empresas tecnológicas y de internet, lo que facilitó a Amazon encontrar un mercado receptivo.

Credibilidad y Visibilidad. Convertirse en una empresa pública ayudó a Amazon a ganar credibilidad ante inversionistas, socios comerciales y consumidores.

Restricciones e Inconvenientes Enfrentados

Inexperiencia en el Sector de las Puntocom. Amazon era una empresa joven en un sector nuevo y altamente especulativo. En el momento de la IPO, aún no era rentable, lo que generó escepticismo entre algunos inversionistas.

Alta Competencia. Amazon enfrentaba competencia de empresas más consolidadas como Barnes & Noble y Borders, que también comenzaban a incursionar en el comercio en línea.

Alta Volatilidad del Mercado. La burbuja de las puntocom ya mostraba señales de fragilidad, y los inversionistas eran conscientes de los riesgos asociados a las empresas tecnológicas en línea.

Obligaciones como Empresa Pública. Una vez que Amazon se convirtió en una corporación pública, enfrentó mayores exigencias regulatorias, transparencia financiera y presión para cumplir las expectativas trimestrales de los inversionistas.

Resultados de la IPO

Crecimiento del Valor. En los primeros días tras la IPO, el precio de las acciones de Amazon experimentó un aumento significativo.

Expansión Acelerada. Con los fondos recaudados, Amazon expandió rápidamente sus operaciones y su catálogo.

Liderazgo en el Mercado. Aunque enfrentó la presión de la burbuja de las puntocom en 2000, Amazon sobrevivió y aprovechó la oportunidad para consolidarse como líder del comercio electrónico.

Estructura Financiera Actual

La estructura financiera de Amazon ha evolucionado significativamente desde sus primeros años, cuando era una startup centrada en el crecimiento a cualquier costo, hasta convertirse en una de las empresas más grandes y rentables del mundo. Este cambio refleja cómo Amazon ha gestionado estratégicamente su capital y deuda para sostener su crecimiento.

Como se mencionó anteriormente, la evolución de la estructura financiera de Amazon es un testimonio de su crecimiento y maduración:

Primeros Años (Énfasis en el Capital Propio). Configuración: En sus comienzos y durante el período inmediatamente posterior a su IPO en 1997, la estructura financiera de Amazon estaba fuertemente sesgada hacia el capital propio (acciones). Esto era una necesidad para una startup con un modelo de negocio que priorizaba la inversión en crecimiento y la expansión del mercado sobre la rentabilidad a corto plazo.

Razones: La emisión de acciones fue la principal vía para obtener el capital necesario para financiar:

Desarrollo de su plataforma tecnológica.

Construcción de almacenes y redes logísticas.

Grandes inversiones en marketing para construir la marca.

Absorción de pérdidas operativas, ya que no se esperaba que la empresa fuera rentable en sus primeros años.

Deuda: En esta fase, la deuda era mínima o inexistente. Las empresas jóvenes y con modelos de negocio aún no probados suelen tener dificultades para acceder a financiación a través de deuda en grandes volúmenes, y cuando lo hacen, suele ser a tasas de interés más altas.

Estructura Financiera Actual (Equilibrio y Diversificación)

Evolución. Amazon ha pasado de ser una librería en línea a un conglomerado tecnológico global con divisiones como comercio electrónico, computación en la nube (AWS), publicidad, entretenimiento y logística. Este crecimiento masivo ha generado enormes flujos de caja operativos.

Uso Estratégico de la Deuda. A medida que Amazon maduró y sus flujos de caja se volvieron más estables y predecibles, la empresa comenzó a utilizar la deuda de manera más estratégica. La deuda, cuando se usa apropiadamente, puede ser una fuente de financiación más barata que el capital propio (especialmente en entornos de bajas tasas de interés) y permite a la empresa mantener un mayor control y no diluir la propiedad de los accionistas existentes.

Finalidad de la Deuda. Amazon utiliza la deuda para financiar:

Inversiones masivas en infraestructura: Especialmente para expandir la capacidad de AWS (centros de datos), construir nuevos almacenes y mejorar su red logística global.

Adquisiciones estratégicas: Aunque no tan frecuente como algunas otras grandes empresas, Amazon ha realizado adquisiciones importantes.

Capital de Trabajo. Aunque gran parte de su operación es eficiente en este aspecto, el crecimiento masivo requiere capital para manejar inventarios, cuentas por cobrar, etc.

Indicadores. La relación deuda/patrimonio (Deuda total sobre Patrimonio neto) para Amazon.com es de aproximadamente 51.64% (Investing.com, a junio de 2025). Este ratio indica que la empresa utiliza una cantidad considerable de deuda en relación con su capital propio, pero esto es común en empresas maduras y en crecimiento que buscan optimizar su costo de capital.

Autofinanciación. Una parte muy significativa del crecimiento y las inversiones actuales de Amazon se financia con sus propios flujos de caja generados por las operaciones. La capacidad de Amazon para generar billones de dólares en efectivo anualmente le permite

autofinanciar gran parte de sus ambiciosos proyectos sin recurrir excesivamente a mercados de capital externos.

Inversiones de Capital (CAPEX). Amazon sigue siendo una empresa con un CAPEX (gastos de capital) muy elevado. La construcción de nuevos centros de cumplimiento, el desarrollo de su flota de entrega y la expansión global de AWS requieren miles de millones en inversión constante, que se financian con una combinación de sus ganancias retenidas y deuda.

En síntesis, la estructura financiera de Amazon ha evolucionado de una dependencia casi total del capital propio en sus años iniciales (para financiar su expansión y asumir riesgos), a una estrategia más sofisticada y equilibrada que combina un uso inteligente de la deuda con una poderosa generación de efectivo interno para seguir impulsando su expansión global y diversificación.

¿Quiénes son los Principales Accionistas de la Empresa? ¿Cuál es su Actividad? ¿Cómo está Configurada la Estructura de Participación Accionaria?

Principales Accionistas de la Empresa

Jeff Bezos. Fundador y ex CEO de Amazon. Aunque ha vendido una parte significativa de sus acciones a lo largo de los años, sigue siendo el accionista individual más grande y con una influencia considerable en la compañía. Su actividad principal es la visión estratégica y la innovación que impulsó y sigue influyendo en Amazon, aunque ahora como presidente ejecutivo de la Junta Directiva.

Andrew Jassy (Andy Jassy). Actual CEO de Amazon. Posee una participación significativa en la empresa. Su actividad principal es la dirección de las operaciones diarias y la estrategia global de Amazon, sucediendo a Bezos en la gestión ejecutiva.

Douglas Herrington. CEO del negocio de Tiendas Globales de Amazon. También posee una participación importante. Su actividad se centra en la dirección de la división de comercio minorista global.

Principales accionistas institucionales

Estos son grandes gestores de fondos de inversión y gestoras de activos que invierten en nombre de sus clientes (fondos de pensiones, fondos mutuos, etc.). Su actividad es la gestión de inversiones y la diversificación de carteras. Tienen participaciones muy grandes debido al valor de mercado de Amazon y su inclusión en índices bursátiles clave. Los principales son:

The Vanguard Group, Inc. Uno de los gestores de fondos de inversión más grandes del mundo. Su participación se debe a que muchos de sus fondos indexados (que replican índices como el S&P 500) invierten automáticamente en empresas como Amazon.

BlackRock, Inc. El gestor de activos más grande del mundo. Similar a Vanguard, su amplia gama de fondos y ETFs incluyen acciones de Amazon.

State Street Global Advisors, Inc. Otra de las principales gestoras de activos, con una estrategia de inversión similar a las anteriores, que incluye inversiones en empresas de gran capitalización como Amazon.

FMR LLC (Fidelity). Una de las mayores empresas de servicios financieros y fondos mutuos.

Capital Research and Management Company. Una gran firma de inversión.

Geode Capital Management, LLC. Una gestora de activos.

Tabla 26*Estructura de Participación Accionaria*

Tipo de Accionista	%
Institucionales	50-63%
Personas físicas/ insiders	8-11%
Otros (retail & minorista)	27-29%

Nota. La tabla muestra la participación accionaria de Amazon.

Estructura de Participación Accionaria

Jeff Bezos (insider). ~8.6–9.1 %, alrededor de 0.9–1.0 mil millones de acciones.

Institucionales Claves. Vanguard (~7 %)

BlackRock (~6 %)

State Street (~3.3 %) Fidelity, Geode, T. Rowe Price, JPMorgan... (~1–3 %)

Otros Insiders. empleados/directores (Jassy, Herrington) poseen participaciones muy pequeñas (<0.1 %).

Resto del Mercado. el ~27–29 % restante está repartido entre pequeños accionistas y retail.

Limitaciones del Proyecto y Futuras Líneas de Análisis

Este diagnóstico financiero, si bien proporciona una visión detallada de la salud financiera de Amazon a través de sus estados contables e indicadores clave, presenta ciertas limitaciones inherentes que pueden ser abordadas en futuros estudios. La principal limitación radica en el enfoque eminentemente cuantitativo, que se basa en información financiera pública y no incorpora el impacto de factores cualitativos, estratégicos o de mercado que son cruciales para una evaluación completa de la empresa.

Para futuros trabajos, se sugiere que el lector considere las siguientes categorías conceptuales y variables, las cuales permitirían un análisis más exhaustivo y dinámico:

Análisis Cualitativo del Riesgo.

Incluir un estudio detallado de los riesgos operativos, tecnológicos, y geopolíticos que podrían afectar la estabilidad financiera de Amazon. Esto va más allá de los indicadores de apalancamiento financiero y de liquidez, para considerar las amenazas externas e internas.

Análisis de Valoración Bursátil

A diferencia del análisis de desempeño histórico, un estudio de valoración (como el flujo de caja descontado - DCF, o múltiplos de valoración) permitiría estimar el valor intrínseco de la empresa y compararlo con su capitalización de mercado, proporcionando una perspectiva de inversión más completa.

Variables de sostenibilidad (ESG)

Con la creciente importancia de los factores Ambientales, Sociales y de Gobernanza, un futuro análisis podría evaluar cómo el desempeño de Amazon en estas áreas impacta su reputación, sus operaciones y, en última instancia, su desempeño financiero a largo plazo.

Benchmarking Sectorial

Realizar un análisis comparativo de los indicadores financieros de Amazon frente a sus principales competidores (como Walmart o Alibaba) permitiría contextualizar sus resultados y determinar su posición competitiva relativa dentro de la industria.

Análisis de Sensibilidad

Incorporar modelos de sensibilidad para proyectar cómo cambios en variables clave (por ejemplo, tasas de interés, crecimiento de ventas, costos operativos) podrían influir en la rentabilidad y la liquidez de la empresa en diferentes escenarios económicos.

Análisis de las Expectativas

El PER actual de Amazon, al 9 de julio de 2025, se sitúa alrededor de 35.49 (basado en el precio de la acción de \$222.54 y un EPS TTM de \$6.27). Este ratio, aunque considerablemente más bajo que su promedio histórico de los últimos diez años (que superaba los 130), sigue siendo elevado en comparación con el promedio de empresas en sectores maduros. Un PER superior a 30 usualmente indica que el mercado tiene altas expectativas de crecimiento futuro en las ganancias de la empresa. En el contexto de Amazon, un gigante tecnológico con un modelo de negocio diversificado y en constante expansión, este PER sugiere que los inversores continúan valorando su potencial de crecimiento por encima de su rentabilidad actual por acción.

Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG)

El ratio PEG de Amazon se reporta aproximadamente en 0.5034. Este es un indicador crucial para evaluar si el PER de una empresa se justifica por su tasa de crecimiento esperada. Un PEG inferior a 1.0 es generalmente considerado una señal de que la acción podría estar infravalorada, o al menos que su precio es razonable en relación con su potencial de crecimiento futuro. El PEG de Amazon de 0.5034 es notablemente bajo y sugiere que la robusta expectativa de crecimiento de sus ganancias (con tasas de crecimiento de EPS proyectadas, por ejemplo, del 36% a largo plazo, o 62% anual en el último trimestre) supera con creces el múltiplo de sus ganancias actuales al que cotiza la acción.

Recomendación Adicional

Dada la sólida posición financiera de Amazon, caracterizada por su alta liquidez y el control estratégico de su apalancamiento, se aconseja intensificar los esfuerzos en la optimización de la gestión de inventarios. Aunque el ciclo de conversión de efectivo es favorable, la baja rotación de inventarios sigue inmovilizando capital significativo. Una mejora en esta área podría liberar recursos que, junto con la fuerte capacidad financiera de la compañía, deberían ser estratégicamente redirigidos hacia inversiones en innovación tecnológica y la expansión en mercados emergentes o de alto potencial.

Estas inversiones, aunque intensivas en capital, deben estar alineadas con la visión a largo plazo de Amazon para fortalecer su ventaja competitiva, diversificar sus fuentes de ingreso y, fundamentalmente, maximizar la creación de valor económico (EVA) para sus accionistas. Esto consolidaría aún más la eficiente rentabilidad financiera de la compañía y aseguraría la consecución de los objetivos de análisis de liquidez, indicadores financieros y el árbol de rentabilidad, al transformar los desafíos operativos en oportunidades de crecimiento sostenible y de valor.

Política de Dividendos

En los últimos cinco años y a lo largo de toda su historia como empresa pública, Amazon (AMZN) no ha declarado ni pagado dividendos en efectivo sobre sus acciones comunes. La política de la compañía ha sido consistentemente la de retener la totalidad de sus ganancias para reinvertirlas en el negocio, financiando así su ambicioso crecimiento, expansión geográfica, desarrollo tecnológico (como Amazon Web Services) y diversificación de servicios. Esta estrategia se alinea con la filosofía de "Día Uno" de la compañía, priorizando la inversión a largo plazo sobre la distribución de beneficios a los accionistas en forma de dividendos.

Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield)

Dado que Amazon no ha distribuido dividendos, su Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield) ha sido y se mantiene en 0.00% durante los últimos cinco años y en toda su trayectoria bursátil. Esto significa que los inversores en Amazon no reciben un ingreso periódico en efectivo por la posesión de sus acciones.

Implicaciones en la Cotización de la Acción

La ausencia de dividendos ha tenido varias implicaciones clave en la cotización y la percepción de la acción de Amazon en los mercados financieros.

Enfoque en el Crecimiento y la Apreciación del Capital

La estrategia de reinversión total de beneficios ha permitido a Amazon financiar un crecimiento exponencial y expandir su dominio en múltiples sectores. Esto se ha traducido en una significativa apreciación del precio de la acción a lo largo de los años, siendo la principal forma en que los accionistas han obtenido retornos sobre su inversión. Los inversores atraídos

por Amazon son típicamente aquellos que priorizan el crecimiento del capital a largo plazo sobre los ingresos por dividendos.

Atracción de Inversores de Crecimiento. Al no pagar dividendos, Amazon se posiciona como una "acción de crecimiento". Esto la hace atractiva para inversores que buscan empresas con alto potencial de expansión y que creen que la gerencia puede reinvertir las ganancias de manera más eficiente que si se distribuyeran a los accionistas.

Diferenciación de Pares Maduros. Mientras que otros gigantes tecnológicos como Alphabet (Google) y Meta Platforms han comenzado a distribuir dividendos en los últimos años, señalando una posible fase de madurez, Amazon ha mantenido su postura de no pago. Esto refuerza la percepción de Amazon como una empresa que aún se encuentra en una fase activa de inversión y expansión, lo que puede influir en la forma en que el mercado valora su potencial futuro.

Sensibilidad a las Perspectivas de Crecimiento. La cotización de la acción de Amazon es, por lo tanto, altamente sensible a las expectativas de crecimiento futuro y a las noticias relacionadas con sus nuevas iniciativas, expansión de mercados o rentabilidad de sus segmentos de negocio. Cualquier indicio de desaceleración del crecimiento puede tener un impacto más pronunciado en su valoración que en empresas que ofrecen un dividendo estable.

En resumen, la política de no dividendos de Amazon es un pilar de su modelo de negocio centrado en el crecimiento. Aunque esto significa una Rentabilidad por Dividendo del 0%, la implicación principal en la cotización de la acción es que los inversores han sido recompensados a través de una sustancial apreciación del capital, respaldada por la continua expansión y la innovación de la compañía.

Finalmente, identifican las variables de los mercados financieros internacionales (relacionadas con divisas, commodities, etc), que pueden impactar los resultados de la empresa analizada. Identifican los instrumentos de cobertura que está utilizando la empresa para gestionarlos y que otras alternativas en el mercado financiero podrían considerarse.

Variables de Mercados Financieros Internacionales y Estrategias de Cobertura de Amazon

Las operaciones globales de Amazon la exponen a diversas variables de los mercados financieros internacionales, siendo la más significativa las fluctuaciones de los tipos de cambio (riesgo cambiario).

VARIABLES DE LOS MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES QUE IMPACTAN A AMAZON:

Tipos de Cambio de Divisas:

Ingresos y Gastos Internacionales. Amazon genera una parte sustancial de sus ingresos y incurre en gastos en múltiples divisas a través de sus operaciones internacionales (tiendas, AWS, logística). Las fluctuaciones en los tipos de cambio entre el dólar estadounidense (USD) y estas monedas afectan directamente el valor de sus ingresos y costos cuando se consolidan en USD.

Activos y Pasivos en Moneda Extranjera. La compañía posee efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables en diversas monedas extranjeras, así como pasivos en esas monedas. Los cambios en los tipos de cambio pueden generar ganancias o pérdidas por conversión y translación.

Competitividad de Precio. Un dólar fuerte puede encarecer los productos y servicios de Amazon en los mercados internacionales, afectando su competitividad y volumen de ventas fuera de EE. UU.

Precios de Materias Primas (Impacto Indirecto):

Aunque no es una exposición directa y primaria como las divisas, Amazon se ve indirectamente impactado por los precios de ciertos commodities relacionados con sus

operaciones. Esto incluye, principalmente, los precios del combustible (petróleo y derivados), que influyen en sus costos logísticos y de transporte a nivel global. También, los costos de materiales de empaque pueden variar, aunque el impacto en sus resultados generales es menos significativo que el riesgo cambiario.

Instrumentos de Cobertura Utilizados por Amazon

Sorprendentemente, Amazon ha optado históricamente por una estrategia de cobertura que se apoya fuertemente en una "cobertura natural" (natural hedge) en lugar de depender extensivamente de instrumentos financieros derivados para gestionar su exposición cambiaria operativa general.

Cobertura Natural: Amazon busca mitigar el riesgo cambiario al generar gastos en las mismas monedas en las que obtiene sus ingresos internacionales. Esto significa que los ingresos en, por ejemplo, euros, son compensados por gastos en euros, lo que reduce la exposición neta a las fluctuaciones cambiarias. Esta estrategia es eficiente porque inherentemente minimiza la necesidad de transacciones de cobertura externas.

Uso Específico de Derivados (Histórico/Limitado).

Aunque no es su enfoque principal para las operaciones diarias, existen indicios de que Amazon ha utilizado instrumentos derivados en el pasado para exposiciones muy específicas, como acuerdos de intercambio de divisas (cross-currency swaps) para gestionar el riesgo cambiario asociado a ciertas deudas denominadas en moneda extranjera.

Alternativas de Cobertura en el Mercado Financiero

A pesar de la preferencia de Amazon por la cobertura natural, el mercado financiero ofrece diversas alternativas que podrían considerarse para gestionar riesgos residuales o exposiciones específicas:

Contratos a Plazo (Forwards)

Son acuerdos personalizados para comprar o vender una cantidad específica de divisa a un tipo de cambio predeterminado en una fecha futura. Ofrecen certeza en el tipo de cambio, ideal para flujos de efectivo futuros conocidos.

Contratos de Futuros (Futures)

Similares a los forwards pero estandarizados y negociados en bolsas organizadas. Son más líquidos y permiten una gestión de márgenes diaria.

Opciones de Divisas (Options)

Otorgan el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender una divisa a un precio específico (precio de ejercicio) en o antes de una fecha determinada. Permiten protegerse contra movimientos adversos del tipo de cambio, al tiempo que se benefician de movimientos favorables, a cambio del pago de una prima.

Swaps de Divisas

Son acuerdos entre dos partes para intercambiar flujos de principal y/o intereses en diferentes monedas. Son útiles para gestionar exposiciones a largo plazo, como la deuda, o para convertir pasivos o activos de una divisa a otra.

Coberturas Operacionales Mejoradas

Más allá de la cobertura natural pasiva, Amazon podría explorar activamente:

Facturación en Dólares

Cuando sea posible, facturar a clientes internacionales en USD para transferir el riesgo cambiario a ellos.

Financiación Local

Obtener préstamos en las monedas locales donde tiene operaciones significativas para alinear los pasivos con los activos y flujos de efectivo en esas divisas.

Diversificación Geográfica Adicional

Continuar expandiéndose a un conjunto diverso de mercados internacionales para que las fortalezas de algunas monedas compensen las debilidades de otras.

En conclusión, la principal variable de los mercados financieros internacionales que impacta a Amazon es el riesgo cambiario. Si bien la empresa se apoya principalmente en la cobertura natural, el uso estratégico de instrumentos como forwards, futuros, opciones y swaps podría ofrecer una gestión más granular y específica de ciertas exposiciones, complementando su actual enfoque.

Conclusiones

Amazon ha logrado un crecimiento robusto en su rentabilidad, reflejado en una mejora significativa del Retorno sobre el Patrimonio (ROE) que pasó de valores negativos a 20.718% en el Año 3 y en el récord de ingresos netos anuales superiores a \$637 mil millones en 2024. Esto subraya su eficiente capacidad para generar valor para los accionistas y alcanzar una condición financiera óptima, lo cual está directamente ligado al objetivo general de obtener una eficiente rentabilidad financiera.

La empresa mantiene una sólida posición de liquidez con un Ratio Corriente saludable de 1.1, demostrando capacidad para cubrir sus pasivos a corto plazo, Además, ha fortalecido su estructura financiera al reducir su relación deuda/patrimonio a 0.22 en 2024. Este manejo prudente del apalancamiento y la eficiente gestión de sus cuentas por cobrar y pagar (ciclo de efectivo de -33 días) indican una disminución del riesgo y la optimización de sus fuentes de financiación, cumpliendo con los objetivos de analizar la liquidez y los indicadores financieros.

A pesar de su notable rentabilidad y liquidez, Amazon enfrenta el desafío de una baja rotación de inventarios, lo que inmoviliza capital y genera costos de almacenamiento. No obstante, el crecimiento sostenido en su rentabilidad operativa neta (NOPAT), impulsado por el control de costos y el aumento de ventas, y su política de reinversión de utilidades, son factores clave que garantizan la sostenibilidad y expansión a largo plazo. Esto se relaciona con el análisis de los indicadores financieros y la construcción del árbol de rentabilidad

Referencias Bibliográficas

- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2020). Principios de Finanzas Corporativas (13ª ed.). McGraw-Hill Education. (Este es un texto clásico y fundamental en finanzas corporativas que aborda en detalle la estructura de capital y financiación).
- García Palomares, J. C. & Peset, M. J. (2016). Estados financieros: interpretación y análisis : (ed.). Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. . <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/49106?page=295>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). Principios de administración financiera (13.ª ed.). Pearson Educación
- Morales Castro, A. & Morales Castro, J. A. (2015). Planeación financiera : (ed.). Grupo Editorial Patria. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/39383?page=12>
- Ortega, A. (2008). Capítulo 3. Estructura de capital . En planeación financiera estratégica. McGraw-Hill Interamericana.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2019). Finanzas Corporativas (12ª ed.). McGraw-Hill Education. (Otro libro de texto ampliamente utilizado que explica los conceptos de financiación empresarial).
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2014). Fundamentos de finanzas corporativas (10.ª ed.). McGraw-Hill.
- Somoza López, A. (2018). Capítulo 3. Análisis de estados financieros. En Análisis de estados financieros consolidados (pp. 87-118). Difusora
- Vazquez Carrazana, X. E., José Rech, I., José Miranda, G., & Tavares, M. (2017). Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio . Cuadernos de

Contabilidad, 18(45), 152–165. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.11144/Javeriana.cc18-45.crls>

Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (13.^a ed.). Pearson Educación.

Bharadwaj, A., El Sawy, O. A., Pavlou, P. A., & Venkatraman, N. (2013). Digital business strategy: Toward a next generation of theory and practice. *Information Systems Research*, 24(2), 471-482.

Apéndices

Apéndice A

Estados Financieros e Indicadores

https://1drv.ms/x/s!AuXRD3BL0aG6iGYRgyqXEjrQ_zXT?e=phMiqL

Apéndice B

Matriz DOFA

https://www.canva.com/design/DAGmuiFHm-c/v-R8FMfYXt9T2-eML2nFRQ/view?utm_content=DAGmuiFHm-c&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=uniquelinks&utm_id=h381e29e6cf

Apéndice C

Análisis Porter

https://www.canva.com/design/DAGmupPqNZA/IS1TBLniG9ZR7aHw6Kqo4w/view?utm_content=DAGmupPqNZA&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=uniquelinks&utlId=h858c

Apéndice D

Inicios de Amazon

https://www.canva.com/design/DAGqq5Ym1so/IXEWs2ZVsm3D9PMOp3opTQ/edit?utm_content=DAGqq5Ym1so&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton