

Diagnóstico financiero de amazon

Chelcy Alejandra Arenilla Ospino

Leydi Johanna Manosalva Pedrozo

Sebastián Nolasco Urzola Buelvas

Luz Karime Quintero Molina

Asesor

Jhon Mauricio Zambrano Triana

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

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

Contaduría Pública

2025

Nota de Aceptación

Nombre director de Trabajo de Grado

Jurado

Jurado

Dedicatoria

Este proyecto de grado está dedicado en primer lugar a Dios, por ser mi guía, mi fuerza constante y por permitirme llegar hasta aquí con determinación y esperanza.

A mi familia, por su amor incondicional, su apoyo firme y su fe inquebrantable en cada paso de este proceso. Gracias por acompañarme con paciencia, ánimo y confianza en cada momento clave de este camino.

A mis tutores y asesores por su orientación, exigencia y compromiso, sus aportes fueron fundamentales para el desarrollo de este trabajo y su guía académica ha sido una luz en mi formación profesional.

A mis compañeros de diplomado, por su colaboración y los aprendizajes compartidos, juntos enfrentamos retos y crecimos no solo como estudiantes sino como futuros Contadores Públicos.

Este proyecto representa más que un cumplimiento académico; es una herramienta para profundizar en el análisis financiero estratégico de empresas globales como Amazon.com, Inc., y un paso firme hacia la aplicación responsable del conocimiento en escenarios reales. Espero que los resultados aquí expuestos sean un aporte significativo a nuestro crecimiento profesional y a la toma de decisiones en el ámbito empresarial.

Agradecimientos

Agradecemos en primer lugar a Dios por darnos la vida, la fortaleza y la sabiduría necesaria para culminar esta etapa académica, sin su guía constante este logro no habría sido posible.

Expresamos nuestra gratitud a los tutores del diplomado en profundización en finanzas por su valiosa orientación, apoyo y conocimientos compartidos a lo largo del proceso. Su acompañamiento fue fundamental para el desarrollo de este proyecto.

A nuestros compañeros de grupo gracias por su compromiso, responsabilidad y dedicación. El trabajo en equipo y la administración efectiva del tiempo permitieron llevar a cabo esta investigación con excelencia.

Extendemos también un especial agradecimiento a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD), por brindarnos las herramientas académicas, los recursos tecnológicos y el espacio para desarrollar este proceso formativo.

A nuestras familias y amigos, quienes han sido nuestro apoyo incondicional, motivación constante y fuente de ánimo en cada momento del camino. Gracias por creer en nosotros.

Finalmente, agradecemos sinceramente a los participantes de la investigación, cuyas experiencias y testimonios enriquecieron este trabajo, su colaboración fue clave para lograr los objetivos propuestos.

Resumen

En un entorno económico cada vez más dinámico y competitivo, resulta fundamental comprender cómo las grandes corporaciones gestionan sus recursos financieros para mantenerse rentables y sostenibles. El presente proyecto tiene como propósito realizar un diagnóstico financiero detallado de la empresa Amazon.com, Inc., abarcando el período comprendido entre los años 2022 y 2024. A través del análisis de los estados financieros, se aplican herramientas e indicadores clave como el análisis horizontal y vertical, así como razones de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia. Además, se incluyen métricas financieras avanzadas como el ROCE, RNOA, FLEV y NNEP, junto con el cálculo del WACC y la evaluación del costo del capital propio. También se estudia la estructura de capital y se consideran variables externas relevantes del entorno financiero internacional (divisas, tasas de interés, inflación y precios de commodities) que pueden impactar los resultados de la empresa. El objetivo de este estudio es identificar las fortalezas y debilidades financieras de Amazon, así como proponer recomendaciones estratégicas orientadas a fortalecer su posición financiera y garantizar su sostenibilidad a largo plazo. Además de evaluar la solidez financiera, este análisis busca aportar propuestas que contribuyan a una gestión más eficiente de los recursos y a la generación de valor sostenible para sus accionistas y demás grupos de interés.

Palabras claves: indicadores financieros, análisis financiero, mercados, sostenibilidad financiera, liquidez.

Abstract

In an increasingly dynamic and competitive economic environment, it is essential to understand how large corporations manage their financial resources to remain profitable and sustainable. This project aims to conduct a detailed financial assessment of Amazon.com, Inc., covering the period from 2022 to 2024. Through the analysis of financial statements, key tools and indicators such as horizontal and vertical analysis, as well as liquidity, profitability, debt, and efficiency ratios, are applied. In addition, advanced financial metrics such as ROCE, RNOA, FLEV, and NNEP are included, along with the calculation of WACC and the evaluation of the cost of equity capital. The capital structure is also studied, and relevant external variables from the international financial environment (currency, interest rates, inflation, and commodity prices) that may impact the company's results are considered. The objective of this study is to identify Amazon's financial strengths and weaknesses, as well as to propose strategic recommendations aimed at strengthening its financial position and ensuring its long-term sustainability. In addition to assessing financial strength, this analysis seeks to provide proposals that contribute to more efficient resource management and the generation of sustainable value for its shareholders and other stakeholders.

Keywords: financial indicators, financial analysis, markets, financial sustainability, liquidity.

Tabla de contenido

Introducción	13
Diagnostico Financiero De Amazon	13
Justificación.....	15
Objetivos	16
Objetivo General	16
Objetivos Específicos	16
Marco Conceptual	17
Análisis Macroeconómico y Sectorial.....	23
Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa	25
Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de sus Activos	28
Evolución de Gastos Financieros	33
Volumen y Crecimiento de las Ventas	35
Análisis de Posición de Liquidez de Amazon	36
Análisis de indicadores financieros	42
Árbol de Rentabilidad	46
Metodología	48
Evaluación de las Diferentes Fuentes de Apalancamiento Financiero	51
Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes).....	52
Análisis de sensibilidad del 1% sobre cada uno de los indicadores y determinación del efecto que tiene sobre el ROCE.	57
Cálculo del Costo del Patrimonio ke, considerando el nivel de apalancamiento	61
Cálculo del costo promedio ponderado de capital (WACC).....	64

Análisis del Nivel de endeudamiento de Amazon.com, Inc.....	66
Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo y Financiero (GAO)_(GAF)_(GAT)_(CI)	668
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa.....	68
Análisis de la Política de Dividendos de Amazon Últimos Cinco (5) Años.....	71
Variables de los Mercados Financieros Internacionales	72
Conclusiones	77
Recomendaciones	80
Referencias bibliográficas	822

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Relación de Deuda a Patrimonio</i>	30
Tabla 2 <i>Composición del Patrimonio</i>	31
Tabla 3 <i>Composición de la Deuda a Corto Plazo</i>	32
Tabla 4 <i>Composición de la Deuda a Largo Plazo</i>	33
Tabla 5 <i>Evolución de Gastos Financieros</i>	34
Tabla 6 <i>Volumen y Crecimiento de las Ventas</i>	35
Tabla 7 <i>Cuentas por Cobrar</i>	36
Tabla 8 <i>Cuentas por Pagar</i>	36
Tabla 9 <i>Rotación de Inventario (En Veces)</i>	37
Tabla 10 <i>Rotación de Inventario (en días)</i>	37
Tabla 11 <i>Rotación de Cartera (En Días)</i>	38
Tabla 12 <i>Rotación de Proveedores (En veces)</i>	38
Tabla 13 <i>Rotación de Proveedores (En días)</i>	39
Tabla 14 <i>Ciclo de Efectivo</i>	39
Tabla 15 <i>Ciclo de Maduración</i>	40
Tabla 16 <i>Ratios de Liquidez</i>	41
Tabla 17 <i>Fondo de Maniobra</i>	42
Tabla 18 <i>Nivel de Endeudamiento</i>	44
Tabla 19 <i>Margen Neto</i>	45
Tabla 20 <i>ROI= Retorno Sobre la Inversión</i>	45
Tabla 21 <i>ROA= Rotación de Activos</i>	46
Tabla 22 <i>Tasa de Crecimiento de Ingresos</i>	46

Tabla 22 <i>Modelo de árbol de rentabilidad (versión DuPont)</i>	48
Tabla 23 <i>Inductores de Valor del Árbol del EVA</i>	53
Tabla 24 <i>Cálculo del RNOA, FLEV y del NNEP</i>	54
Tabla 25 <i>Indicadores para el Cálculo del NNEP</i>	56
Tabla 26 <i>Cálculo del ROCE</i>	57
Tabla 27 <i>Costo de la Deuda Representado por el NNEP</i>	57
Tabla 28 <i>ROCE Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes de Amazon 2024</i>	58
Tabla 29 <i>Análisis de Sensibilidad RNOA 1%</i>	59
Tabla 30 <i>Análisis de Sensibilidad FLEV 1%</i>	59
Tabla 31 <i>Análisis de Sensibilidad NNEP 1%</i>	59
Tabla 32 <i>Interpretación y Análisis de los Resultados de la Sensibilidad del 1%</i>	59
Tabla 33 <i>Cálculo del Costo del Patrimonio Mediante el Modelo CAPM (Amazon)</i>	60
Tabla 34 <i>Impacto de la Metodología del Cálculo de la Beta</i>	64
Tabla 35 <i>Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)</i>	65
Tabla 36 <i>Cálculo PER (Price Earning Ratio)</i>	70
Tabla 37 <i>Calculo PEG (Price Earnings to Growth)</i>	71

Lista de Figuras

Figura 1: <i>Árbol de rentabilidad</i>	47
---	----

Lista de Apéndices

Apéndice A: <i>Plantilla de Excel</i>	83
--	----

Introducción

Diagnóstico Financiero de Amazon.Com, Inc

Caracterización de la Problemática

Amazon.com, Inc., que fue fundada en 1994 por Jeff Bezos en Seattle, comenzó como una librería en línea con el nombre "Cadabra". Para 1997, la empresa hizo su primera oferta pública en la bolsa NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotations), recaudando USD (dólares estadounidenses) 54 millones. Desde entonces, amplió su catálogo para incluir música, videos, productos electrónicos y bienes de consumo general. En 2006, lanzó Amazon Web Services (AWS), su plataforma de servicios en la nube, que hoy ofrece más de 200 herramientas tecnológicas, posicionando a Amazon como líder en infraestructura digital a nivel global.

Entre 2022 y 2024, Amazon enfrentó varios retos importantes en Estados Unidos: se produjo una sobrecapacidad logística debido a inversiones aceleradas durante la pandemia, lo cual elevó sus costos fijos.

En 2022 tuvo pérdidas por USD 2.700 millones, pero logró recuperarse en 2023 y 2024 con utilidades de USD 21.330 millones y USD 25.450 millones respectivamente, superando los USD 530.000 millones en ingresos.

Fue investigada por presuntas prácticas anticompetitivas tanto en Estados Unidos (EE. UU.) como en Europa.

En 2023 redujo su plantilla en 27.000 empleos.

Aunque AWS fue rentable, su crecimiento disminuyó del 29 % en 2021 al 12 % en 2023, siendo superada por competidores como Microsoft Azure y Google Cloud.

Enfrentó problemas de sostenibilidad y ciberseguridad, incluyendo una filtración de datos en 2023.

Por eso, se hace necesario un diagnóstico más amplio que no solo analice las cifras financieras, sino que también considere aspectos administrativos, operativos y organizacionales que influyen en el rendimiento general de la empresa.

Contexto de la Empresa Conectando con el Propósito del Estudio

Amazon es una de las empresas más influyentes en el comercio electrónico y la tecnología a nivel mundial. Fundada en 1994 por Jeff Bezos, comenzó como una librería en línea y evolucionó hasta convertirse en un gigante que abarca múltiples sectores, incluyendo computación en la nube, inteligencia artificial, logística y entretenimiento. Su modelo de negocio se basa en la innovación constante, la optimización de la experiencia del cliente y la expansión global.

Desde una perspectiva estratégica, Amazon ha redefinido la planificación a largo plazo mediante inversiones en tecnología, automatización y sostenibilidad. Su enfoque en la eficiencia operativa y la diversificación de servicios, como Amazon Web Services (AWS), ha sido clave para su crecimiento y liderazgo en el mercado. Además, la empresa ha enfrentado desafíos en términos de relaciones laborales y regulaciones, lo que ha generado debates sobre su impacto en la economía y el empleo.

Formulación del Problema

¿Hasta qué punto la estrategia financiera de Amazon.com, Inc. entre 2022 y 2024 ha fortalecido su rendimiento organizacional, considerando no solo los indicadores financieros como rentabilidad y liquidez, sino también los procesos administrativos que aportan a su sostenibilidad?

Justificación

Hacer un diagnóstico completo de Amazon en el periodo 2022–2024 es clave porque ha atravesado cambios importantes en lo económico y organizacional. Luego de una pérdida de USD 2.700 millones en 2022, logró revertir la situación con ganancias de más de USD 46.000 millones en los dos años siguientes. Este éxito se debe, entre otras cosas, a decisiones como reestructurar su logística, reducir gastos y fortalecer AWS (Amazon Web Services).

También es fundamental revisar cómo esas decisiones se relacionaron con la gestión administrativa, el talento humano, la innovación y la adaptación de la organización para tener una visión más realista del desempeño general.

Este análisis no solo busca describir el estado financiero actual, sino también entregar herramientas que ayuden a tomar mejores decisiones en un entorno empresarial competitivo y cambiante. Así se contribuye tanto a la práctica contable como a la gestión estratégica.

Su relevancia es el valor agregado del análisis financiero, su importancia es la contribución al campo de acción de las finanzas y su conveniencia social es la aplicación de los hallazgos en otros contextos o sectores.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar cómo influyó la estrategia financiera de Amazon.com, Inc. en su desempeño general entre 2022 y 2024, mediante un diagnóstico que incluya el análisis financiero (horizontal y vertical) y aspectos administrativos, para proponer mejoras que fortalezcan su sostenibilidad.

Objetivos Específicos

Analizar cómo evolucionaron los ingresos, costos, utilidades y la estructura financiera de Amazon entre 2022 y 2024 a través del análisis horizontal, identificando tendencias claves.

Examinar cómo están compuestos los estados financieros de 2024 con análisis vertical, para conocer la proporción de recursos y obligaciones que afectan su rentabilidad y liquidez.

Identificar las decisiones estratégicas más relevantes como cambios logísticos, reducción de costos y prácticas administrativas, y cómo estas influyeron en el rendimiento organizacional.

Proponer recomendaciones prácticas basadas en los hallazgos, para mejorar la eficiencia operativa, la gestión del capital de trabajo, la estructura de deuda y la coordinación entre lo financiero y lo administrativo.

Marco Conceptual

Valoración de Empresas

La valoración de empresas se realiza normalmente cuando una empresa quiere vender la totalidad o una parte de sus operaciones o quiere fusionarse con otra empresa o adquirirla. La valoración de una empresa es el proceso de determinar el valor actual de una empresa, utilizando medidas objetivas y evaluando todos los aspectos de esta. Una valoración empresarial puede incluir un análisis de la gestión de la empresa, su estructura de capital, sus perspectivas de beneficios futuros o el valor de mercado de sus activos. Los enfoques más comunes para la valoración de empresas incluyen una revisión de los estados financieros, modelos de descuento de flujos de caja y comparaciones de empresas similares.

Elementos Básicos de la Valoración

Para la valoración es importante tener claro la infraestructura pertinente para alcanzar el grado de objetividad que se espera de la misma. Para proyectar adecuadamente la situación de una empresa, es fundamental analizar primero las condiciones del entorno. Esto permite identificar tanto las oportunidades como las limitaciones a las que se enfrenta la organización. Con base en este análisis, se construyen distintos escenarios posibles en los que podría desenvolverse la empresa. A continuación, se define el período de tiempo que abarcará la proyección, lo cual es clave para estimar con precisión su evolución futura. Finalmente, se procede a la medición de los flujos de caja esperados y al proceso de actualización de estos flujos, lo cual permite obtener una valoración financiera confiable de la empresa. A continuación, se presentan los principales elementos:

Construcción del Entorno

Es una fase fundamental en el proceso de valoración considerando los efectos del entorno y las características internas de la empresa para proyectar una situación futura de la empresa. La tecnología y la gestión del conocimiento cumplen un papel fundamental en esta construcción. El análisis del entorno empresarial debe incluir una referencia al desempeño del negocio en períodos anteriores y actuales, así como una proyección del entorno futuro. Con base en esta información, se deben construir escenarios posibles que permitan evaluar la capacidad de respuesta de las organizaciones ante distintas condiciones del entorno.

Proyección de Estados Financieros

Con el objeto de poseer la mayor claridad sobre la valoración es requisito indispensable construir una proyección de los estados financieros de la compañía. Estos estados financieros cubren el estado de resultados, balance general, estado de cambios en la situación financiera y el estado de presupuesto de efectivo.

El Período de la Valoración

Se ha aceptado como criterio general que el período de valoración cubre tres niveles. El primero es el denominado período base, el segundo es el llamado período de pronóstico y el tercero es el período continuo.

Los Flujos de Caja Libre para el Período de Valoración

Aunque existen diversos métodos para valorar una empresa, uno de los instrumentos más utilizados es el flujo de caja libre. El flujo de caja libre se entiende como el efectivo disponible para los propietarios y acreedores de la empresa, una vez cubiertos los gastos operativos e inversiones necesarias para mantener y expandir el negocio. Su cálculo se realiza desde una perspectiva tanto operacional como financiera. Entre los elementos fundamentales que

componen el flujo de caja libre se encuentran: la utilidad operacional, los impuestos aplicables a dicha utilidad, los costos y gastos que no implican salida real de efectivo (como la depreciación y amortización), la inversión en capital (activos fijos y capital de trabajo).

Un elemento fundamental para aplicar en el proceso de valoración es relacionar la tasa correspondiente que vamos a utilizar para actualizar los flujos de caja libre con el valor continuo. Aquí nos enfrentamos con cuatro tasas: la tasa de mercado (TM), la tasa de costo promedio ponderado de capital (CPPC), la tasa mínima de rentabilidad de los inversionistas (TMRD) y la tasa de determinación de precios de activos de capital (CAPM).

El Criterio de Actualización

En valoración de empresas para la actualización de los flujos de caja y el valor continuo tomamos las herramientas tradicionales de la matemática financiera, a saber: valor presente neto y tasa interna de rendimiento. Sin embargo, si se quiere decidir por un método acorde a la valoración, realmente es el del valor presente neto, puesto que para la TIR debe existir una supuesta inversión inicial, lo cual no es el problema de la valoración para poder realizar la equivalencia y hallar el valor. De todas maneras, vale la pena estudiar las características principales de los dos criterios.

Valor Económico Agregado

El Valor Económico Agregado EVA (por sus siglas en inglés Economic Value Added) indica el valor que una empresa genera por encima del costo de los recursos que utiliza. es una medida financiera que muestra si una empresa está creando o destruyendo valor para sus accionistas después de cubrir todos sus costos, incluidos el capital invertido.

Según Stewart (1991), la define como una manera razonable y acertada de medir los

resultados y gestiones realizadas por la dirección de la entidad. Así también indica que el EVA es una medida de la utilidad neta después de deducir los costos en la operación del negocio, incluidos en estos el costo de emplear los recursos aportados por los accionistas. Mediante este modelo se pretende eliminar las distorsiones que podrían impulsar a los ejecutivos a manipular las cifras contables, conforme a lo estipulado por las normas contables y las cuales otorgan una visión distinta en una empresa (Dodd y Chen, 1997, Fernández, 2005, Pettit, 2000). El EVA se incrementará si las utilidades en operación aumentan, siempre y cuando no involucre capital adicional (AMA, 2000). (García, M. L. S., & García, M. J. S., 2012)

$$\text{EVA} = \text{Utilidad Neta Operativa Después de Impuestos (NOPAT)} - (\text{Capital Invertido} \times \text{Costo de Capital})$$

Los componentes básicos del EVA son:

La Utilidad de Operación

Es la utilidad operativa después de impuestos (UODI), incluye los ingresos de operación, sin intereses ganados, dividendos, y otros ingresos extraordinarios.

El Capital Invertido

Está conformado por los activos fijos, más el capital de trabajo operativo, más otros activos.

El Costo de Capital Promedio Ponderado

Se obtiene de dos fuentes: deuda con acreedores sujeta a intereses y el capital de los accionistas.

Con estos componentes se determina el EVA, como la diferencia entre la utilidad que la empresa crea con sus operaciones y el cargo de capital que se obtiene multiplicando el capital

invertido por el costo de capital promedio ponderado.

En términos de valuación de la empresa mediante el EVA podemos medir el desempeño financiero mediante está basado en la utilidad operativa después de impuestos, la inversión en activos requeridos para generar esta utilidad y el costo de la inversión en activos o el costo de capital promedio ponderado (Brewer, Chandra, & Hock, 1999).

Es importante tener en cuenta que el Valor Económico Agregado (EVA) se basa en flujos de caja, no en utilidades contables. Al descontar el EVA generado por un proyecto específico, se obtiene automáticamente su Valor Presente Neto (VPN). Por esta razón, un proyecto será aceptado si el EVA descontado es positivo, ya que indica que generará valor adicional para la empresa. Cuando se prevé que el EVA de una empresa será positivo, significa que la organización generará un rendimiento superior al costo del capital invertido. En cambio, un EVA negativo sugiere que no se generará valor agregado, es decir, el retorno no cubrirá adecuadamente el costo de los recursos utilizados.

La medición del EVA también sirve como indicador del posible comportamiento del mercado frente a la empresa. Un EVA positivo puede traducirse en un aumento en el valor de mercado de las acciones, lo cual representa una de sus principales fortalezas. Esta capacidad de reflejar la creación de valor real lo convierte en una herramienta más efectiva que otros indicadores financieros tradicionales al evaluar el desempeño empresarial. (García, M. L. S., & García, M. J. S., 2012)

Gerencia Financiera

La gerencia financiera es el área de la administración con el objetivo de maximizar el valor de la empresa para los propietarios u accionistas, asegurando al mismo tiempo la liquidez,

rentabilidad y solvencia de la organización.

La creación de valor se fomenta en los siguientes procesos:

Definición y Gestión de los Inductores de Valor

La primera etapa del proceso consiste en identificar y definir cuáles son los factores que más impacto tienen sobre el valor de la empresa los cuales pueden ser inductores estratégicos, operativos o financieros. Una vez identificados estos la gerencia financiera diseña estrategias y mecanismos para gestionar estos inductores, entre los cuales destaca lo siguiente: establecer indicadores clave de desempeño (KPI) para cada inductor, asignar responsabilidades, Implementar herramientas de análisis como el de escenarios o sensibilidad, alinear los incentivos de los colaboradores con la generación de valor (por ejemplo, mediante sistemas de compensación basados en EVA o retorno sobre activos).

Primero se identifica los Microinductores de valor en el cual se reconocen las actividades, procesos o decisiones de nivel operativo que impactan directamente en los resultados financieros. Los Microinductores son las tasas de defectos o calidad del producto, ciclo de conversión de efectivo, rotación de inventarios o activos, tiempo de respuesta al cliente, capacidad productiva utilizada, costo por unidad producida, tasa de conversión de ventas, tiempo de cobranza promedio (DSO). Una vez identificados, se establecen mecanismos efectivos para su gestión, entre los cuales están alinear los objetivos de cada área funcional (producción, logística, marketing, finanzas, etc.) con los inductores que impactan el valor, implementar herramientas de control de gestión, establecer indicadores operativos clave (KPI), capacitar al personal, etc.

Valoración de la Empresa

La gerencia financiera es una de las áreas en donde se fomenta la creación de valor,

abarca la provisión de información financiera precisa, a conducción del proceso de proyección de resultados futuros y la determinación del costo de capital.

Monitoreo del Valor

Esta herramienta es esencial para asegurar que la empresa maximiza su potencial económico y que avanza en la dirección correcta, gestionando estratégicamente los factores que impulsan el crecimiento sostenible y la rentabilidad a largo plazo.

Análisis Macroeconómico y Sectorial

Amazon opera principalmente en Estados Unidos y tiene una presencia significativa en varios países del mundo, incluyendo España, donde ha establecido una sólida infraestructura y ha generado un impacto económico considerable.

Análisis del Entorno Macroeconómico

Economía General del País. En Estados Unidos, Amazon se beneficia de una economía grande y diversificada, con un PIB significativo y una población con alto poder adquisitivo. La economía estadounidense ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, lo que ha favorecido el desarrollo de la empresa.

Situación del Sector. Amazon opera en el sector del comercio electrónico, que ha experimentado un crecimiento exponencial en la última década. La empresa ha logrado posicionarse como líder en este sector, gracias a su amplia oferta de productos y servicios, así como su capacidad para innovar y adaptarse a las necesidades de los clientes.

Análisis del Entorno Sectorial

Situación del Mercado. El mercado de Amazon es global, con una presencia significativa en varios países y regiones. La empresa ha logrado crear una base de clientes leales

y satisfechos, gracias a su enfoque en la calidad, la conveniencia y la innovación.

Productos y Servicios. Amazon ofrece una amplia gama de productos y servicios, incluyendo:

Comercio Electrónico. Amazon es uno de los mayores minoristas en línea del mundo, con una oferta de productos que incluye libros, electrónica, ropa, hogar y jardín, entre otros.

Servicios en la Nube. Amazon Web Services (AWS) es una plataforma de servicios en la nube que ofrece una amplia gama de servicios, incluyendo almacenamiento, bases de datos, análisis de datos y seguridad.

Servicios de Entrega. Amazon ha invertido significativamente en su capacidad de entrega, con una flota de vehículos y aviones propios, lo que le permite ofrecer entrega rápida y confiable a sus clientes.

Proveedores. Amazon trabaja con una amplia red de proveedores, incluyendo fabricantes, distribuidores y logística. La empresa ha establecido relaciones sólidas con sus proveedores, lo que le permite ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos.

Clientes. Los clientes de Amazon son diversos y abarcan desde consumidores individuales hasta empresas y organizaciones. La empresa ha logrado crear una base de clientes leales y satisfechos, gracias a su enfoque en la calidad, la conveniencia y la innovación.

Tecnología y Equipo Administrativo

La tecnología de Amazon ha invertido significativamente en tecnología, incluyendo inteligencia artificial, aprendizaje automático y análisis de datos. Esto le permite ofrecer servicios personalizados y eficientes a sus clientes.

El equipo administrativo de Amazon está compuesto por profesionales experimentados y

capacitados, que trabajan juntos para lograr los objetivos de la empresa. La empresa ha establecido una cultura de innovación y colaboración, lo que le permite atraer y retener talentos.

Relaciones con los Colaboradores

Empleo

Amazon es uno de los mayores empleadores del mundo, con más de 25.000 empleados fijos en España alone. La empresa ofrece oportunidades de crecimiento y desarrollo a sus empleados, y ha establecido programas de capacitación y desarrollo para ayudar a los empleados a alcanzar sus objetivos.

Relaciones Laborales

Amazon ha establecido relaciones laborales sólidas con sus empleados, y ha implementado programas para promover la salud y el bienestar en el lugar de trabajo. La empresa también ha establecido programas de diversidad e inclusión, para promover un entorno de trabajo inclusivo y respetuoso.

Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa

Plataforma Estratégica

La plataforma estratégica de la empresa se refiere a la definición de su misión, visión y objetivos. En el caso de Amazon, su misión es "ser la empresa más centrada en el cliente del mundo", mientras que su visión es "ofrecer a los clientes la selección más amplia posible de productos y servicios de alta calidad". Sus objetivos incluyen crecer como una de las empresas más innovadoras y exitosas del mundo.

Estrategia Competitiva

La estrategia competitiva de Amazon se centra en la innovación y la satisfacción del

cliente. La empresa ha logrado diferenciarse de sus competidores a través de su enfoque en la experiencia del cliente, la velocidad de entrega y la amplia oferta de productos y servicios. Amazon también ha invertido significativamente en tecnología y análisis de datos para mejorar la personalización y la eficiencia de sus servicios.

Principales Competidores

Los principales competidores de Amazon incluyen:

Walmart. La cadena de tiendas minoristas más grande del mundo, que ha estado expandiendo su presencia en línea en los últimos años.

eBay. Una plataforma de comercio electrónico que permite a los vendedores ofrecer productos nuevos y usados a los compradores.

Alibaba. Un conglomerado chino de comercio electrónico que opera varias plataformas, incluyendo Taobao y Tmall.

Perfil de Competitividad Interna

El perfil de competitividad interna de Amazon se caracteriza por:

Fortalezas. Amplia oferta de productos y servicios. Experiencia del cliente líder en la industria. Capacidad para innovar y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Debilidades. Dependencia de la demanda de productos y servicios en línea. Riesgos asociados con la gestión de la cadena de suministro y la logística.

Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter

El análisis de fuerzas competitivas de Michael Porter se centra en cinco fuerzas que afectan la competitividad de una empresa:

Amenaza de Nuevos Entrantes. La amenaza de nuevos entrantes en el mercado de Amazon es moderada, ya que, aunque es posible que nuevas empresas entren en el mercado, la barrera de entrada es alta debido a la inversión necesaria en tecnología y logística.

Poder de Negociación de los Proveedores. El poder de negociación de los proveedores de Amazon es bajo, ya que la empresa tiene una gran cantidad de proveedores y puede negociar precios competitivos.

Poder de Negociación de los Clientes. El poder de negociación de los clientes de Amazon es moderado, ya que, aunque los clientes tienen opciones para comparar precios y productos, la empresa ha logrado crear una base de clientes leales a través de su enfoque en la experiencia del cliente.

Amenaza de Productos Sustitutos. La amenaza de productos sustitutos para Amazon es baja, ya que la empresa ofrece una amplia gama de productos y servicios que satisfacen las necesidades de los clientes.

Rivalidad entre los Competidores Existentes. La rivalidad entre los competidores existentes en el mercado de Amazon es alta, ya que hay varias empresas que compiten en el mercado y están constantemente innovando y mejorando sus servicios.

Análisis DOFA

El análisis DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) de Amazon es el siguiente:

Debilidades. Dependencia de la demanda de productos y servicios en línea. Riesgos asociados con la gestión de la cadena de suministro y la logística.

Oportunidades. Crecimiento del mercado de comercio electrónico. Expansión a nuevos mercados y segmentos de clientes.

Fortalezas. Amplia oferta de productos y servicios. Experiencia del cliente líder en la industria. Capacidad para innovar y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Amenazas. Cambios en la regulación y la legislación que afectan al comercio electrónico. Aumento de la competencia en el mercado.

Matriz de Estrategias

La matriz de estrategias de Amazon se centra en las siguientes estrategias:

Estrategia de Crecimiento. Amazon ha estado creciendo a través de la expansión a nuevos mercados y segmentos de clientes, así como a través de la innovación y la mejora de sus servicios.

Estrategia de Diferenciación. Amazon ha logrado diferenciarse de sus competidores a través de su enfoque en la experiencia del cliente y la amplia oferta de productos y servicios.

Estrategia de Enfoque. Amazon se ha enfocado en satisfacer las necesidades de los clientes a través de la personalización y la eficiencia de sus servicios.

Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de sus Activos

Amazon.com, Inc. Es una enorme empresa que opera en múltiples sectores destacando por su comercio electrónico, Amazon Web Services (AWS), publicidad digital, etc. con 1.556.000 empleados a nivel mundial, consolidándose como uno de los mayores empleadores privados del planeta. La Capitalización bursátil aproximada en mayo de 2025 ronda entre USD

\$1,900 – \$2,000 mil millones (es decir, entre 1,9 y 2 billones de dólares).

A través de sus estados financieros podemos analizar su tamaño, en el cual se destaca que los ingresos en el último año alcanzaron ventas récord de 637.959 millones de dólares representando un crecimiento del 11% en relación con el año 2023, los ingresos netos fueron de 59.248 millones de dólares frente a los 30.425 millones del año anterior.

En la composición de sus activos, el rubro que más destacó fue el de propiedad, planta y equipo netos con un porcentaje del 76% dentro de los activos no corrientes, esto se debe al modelo de negocio de Amazon pues necesita grandes infraestructuras tecnológicas, almacenes automatizados, centros de distribución y transporte logístico.

El segundo rubro que más destacó fue el efectivo y equivalentes del efectivo dentro de los activos corrientes con un porcentaje del 41% lo que representa una alta liquidez con gran capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y también atender a otras oportunidades como inversiones y reaccionar ante crisis económicas. Podemos evidenciar que el crecimiento de efectivo y equivalentes de efectivo tuvo un aumento de 7,35% debido a que generaron más liquidez para el año 2024 gracias a mayores ventas y posiblemente a una mejor gestión del capital del trabajo.

En el análisis horizontal es evidente que dentro de los activos corrientes las inversiones a corto plazo tuvieron la mayor participación con un porcentaje de crecimiento del 67% en relación con el año anterior 2023 teniendo una variación absoluta de \$9.030 millones de dólares. Este crecimiento significativo indica una estrategia financiera sólida de la empresa, por lo que invertir fortalece su posición de liquidez, brindando flexibilidad para futuras inversiones por lo que destaca una buena gestión de capital en un entorno económico dinámico; la propiedad, planta y equipo netos tuvo un porcentaje de 19% con una variación absoluta de \$52.116 millones

de dólares en relación con el año anterior 2023, este crecimiento nos refleja que Amazon expandió infraestructura física, actualizó tecnología o tuvo una ampliación global, por lo que ha fortalecido todos estos aspectos para el crecimiento futuro, cabe destacar que el aumento en este rubro compromete a mayores gastos de depreciación y mantenimiento que deberán ser compensados con mayor eficiencia operativa o crecimiento en los ingresos.

Relación de Deuda a Patrimonio

La relación deuda a patrimonio es clave para evaluar el nivel de apalancamiento financiero.

Fórmula. Relación deuda a patrimonio = Pasivos totales / Patrimonio

Tabla 1

Relación de Deuda a Patrimonio

Relación deuda a patrimonio	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Pasivo total	316.632	325.979	338.924
Patrimonio	146.043	201.875	285.970
Pasivo total / Patrimonio total	2,17	1,61	1,19

Nota. Esta tabla muestra la relación deuda a patrimonio de los años 2022 a 2024 de la empresa

Amazon. Fuente: elaboración propia.

Podemos ver que para el último año la relación deuda fue de 1,19, lo cual se puede interpretar que, por cada dólar de patrimonio, Amazon tiene \$1,19 en pasivos totales, esto indica que está utilizando más capital de terceros o externos que propio, pero no excesivamente, pues este resultado es común en empresas con operaciones globales y grandes inversiones en infraestructura.

Composición del Patrimonio

Tabla 2
Composición del Patrimonio

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Análisis financiero 2022	Análisis financiero 2023	Análisis financiero 2024
Capital social y aporte de accionistas	75.174	99.134	120.975	51%	49%	42%
Ganancias retenidas	83.193	113.618	172.866	57%	56%	60%
Acciones de tesorería y otros	-12324	-10877	-7871	-8%	-5%	-3%

Nota. Esta tabla muestra la composición del patrimonio de la empresa Amazon de los años 2022 a 2024. Elaboración propia.

En la composición del patrimonio podemos evidenciar que las ganancias retenidas tuvieron mayor participación en un 60%, esto indica que la empresa ha reinvertido la mayor parte de sus ganancias en el negocio en lugar de distribuir dividendos, pues utiliza estrategias para fomentar el crecimiento y la innovación.

El capital social y aporte de accionistas tuvieron una participación del 42% reflejando una sólida base de financiamiento por emisión de acciones lo que reduce su dependencia del endeudamiento. Por otro lado, las acciones de tesorería y otros tuvo un valor de aproximadamente -3%, es evidente que es negativo, esto se debe a recompra de acciones propias u otros resultados integrales acumulados (OCI) como revalorización de inversiones o ajustes por tipo de cambio, aunque no son inusuales en grandes empresas reflejan gestión activa del capital.

Composición de la Deuda

Tabla 3

Composición de la Deuda a Corto Plazo.

Deuda a corto plazo	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Análisis financiero 2022	Análisis financiero 2023	Análisis financiero 2024
Préstamos a corto plazo	8.000	147	151	2,53%	0,05%	0,04%
Cuentas por pagar, total	79.600	84.981	94.363	25%	26%	27,8%
Otros pasivos corrientes, total	19.927	21.927	24.903	6%	7%	7,35%

Nota. Esta tabla muestra la composición de la deuda a corto plazo de la empresa Amazon de 2022 a 2024. Elaboración propia.

En los pasivos corrientes nos muestra un grado de participación alta de las cuentas por pagar lo cual nos representa un 27,8% de esta, se evidencia compromisos con proveedores, lo que indica una alta rotación operativa, pues viendo el total de los activos corrientes esta compañía tiene cómo pagar esas cuentas y no hay problema frente a esto.

Los préstamos a corto plazo tuvieron la menor participación con un 0,04% en relación con sus pasivos totales, esto indica que la empresa no depende de financiamiento inmediato o líneas de crédito a corto plazo, lo cual es ventajoso desde el punto de vista de liquidez.

Los Otros pasivos corrientes representaron el 7,35%, este rubro incluye los ingresos no devengados corrientes y otros.

Tabla 4
Composición de la Deuda a Largo Plazo.

Deuda a largo plazo	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Análisis financiero 2022	Análisis financiero 2023	Análisis financiero 2024
Deuda a largo plazo	73.850	64.914	59.723	23%	20%	17,62%
Arrendamientos a largo plazo	72.968	77.297	78.277	23%	24%	23,10%
Otros pasivos, total	14.421	18.851	21.493	5%	6%	6,34%

Nota. Esta tabla muestra la composición de la deuda a largo plazo de la empresa Amazon de 2022 a 2024. Elaboración propia.

Dentro de los pasivos no corrientes lo que más destaca son los arrendamientos a largo plazo que representa un 23,10% sobre el total de pasivos, pues Amazon tiene muchos centros de distribución, oficinas y tiendas físicas como Whole Foods. Es una estrategia que favorece la flexibilidad financiera y operativa, evitando grandes inversiones iniciales en activos fijos.

La deuda a largo plazo representa el 17,62% del total de pasivos, evidentemente es moderada puesto que ha sido reducida estratégicamente en relación con el año anterior lo que sugiere que cuenta con solidez financiera, disminuyendo su exposición a riesgos financieros futuros y es fuerte en cuanto a la capacidad de pago.

Los otros pasivos totales tuvieron una participación del 6,34% al cual pertenecen los ingresos no devengados no corrientes, pensión y otros beneficios posteriores a la jubilación, Pasivo por Impuesto Diferido No Corriente y Otros pasivos no corrientes. Lo que nos indica que los compromisos estructurales a largo plazo están bien controlados y no representan un riesgo desmedido. En relación con años anteriores ha aumentado esto se debe al aumento de la base de clientes y contratos plurianuales, especialmente en AWS y Prime.

Evolución de Gastos Financieros

Tabla 5

Evolución de Gastos Financieros

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Gastos netos por intereses	-1,378	-233	2.271
Ingresos totales	513.983	574.785	637.959
Gastos financieros/ventas netas	-0,0003%	-0,0405%	0,3560%

Nota. Esta tabla muestra la evolución de los gastos financieros de la empresa Amazon de los años 2022 a 2024. Elaboración propia.

Amazon registra un gasto neto por intereses con valor negativo durante el 2022 y 2023 indica que los ingresos financieros superaron a los gastos por intereses, es decir, Amazon obtuvo más rendimiento por sus inversiones financieras que lo que pagó por su deuda. En 2024 representa el 0,356 % de los ingresos totales, lo que, aunque parezca pequeño, significa que Amazon está generando ingresos financieros a partir de excedentes de liquidez (posibles inversiones de corto plazo, intereses ganados, etc.), tiene una posición de caja sólida y muy bajo apalancamiento financiero. Por lo tanto, la evolución de los gastos financieros de Amazon entre 2022 y 2024 muestra una tendencia positiva y saludable. La empresa no depende del financiamiento externo costoso y probablemente se apoya en su capacidad de generar flujo de caja para financiar operaciones y crecimiento.

Volumen y Crecimiento de las Ventas

Tabla 6

Volumen y Crecimiento de las Ventas.

Indicadores Claves	Fórmula	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Crecimiento de los ingresos totales o de ventas: En el cual se realiza una comparación de ingresos entre períodos	$(\text{Ingresos T. último año} - \text{Ingresos T año anterior}) / \text{Ingresos T año anterior}$	9,40%	11,83%	10,99%
Margen de beneficio bruto %	$\text{Margen bruto} = \text{Beneficio bruto} / \text{Ingresos totales} * 100$	43,81%	46,98%	48,85%

Nota. Esta tabla muestra el volumen y crecimiento de las ventas de la empresa Amazon de 2022 a 2024. Elaboración propia.

Amazon ha mantenido un crecimiento constante de los ingresos, lo que refleja un modelo de negocio sólido y sostenido.

El margen ha aumentado cada año, indicando una mayor eficiencia operativa y control de costos directos, pues la empresa ha logrado incrementar su rentabilidad bruta fortaleciendo su posición competitiva.

En cuanto a la participación de mercado Amazon se posiciona globalmente como una empresa dominante del comercio electrónico y servidores tecnológicos, su crecimiento en ingresos y el fortalecimiento de su margen de beneficio bruto reflejan una consolidación en su cuota de mercado frente a sus principales competidores.

Análisis de Posición de Liquidez de Amazon

Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar

Tabla 7

Cuentas por Cobrar.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Total, de cuentas por cobrar	37.502	46.356	48.904

Nota. Esta tabla muestra las cuentas por cobrar de la empresa Amazon de 2022 a 2024.

Elaboración propia.

Las cuentas por cobrar en el último año tuvieron un crecimiento del 5% en relación con el año anterior, esto indica que la empresa tuvo políticas de cobro más estrictas o un mejor control de crédito a clientes. Es evidente que Amazon está gestionando de manera más eficiente su cartera de clientes.

Tabla 8

Cuentas por Pagar.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Cuentas por pagar, total	79.600	84.981	94.363

Nota. Esta tabla muestra las cuentas por pagar de la empresa Amazon de 2022 a 2024.

Elaboración propia.

Las cuentas por pagar crecen más rápido lo que es positivo para la liquidez y el flujo de caja operativo con un porcentaje del 11% debido a que utiliza estratégicamente sus plazos de pago a proveedores, esto ayuda a preservar liquidez sin incurrir en deuda adicional. También se debe a que tuvo un mayor volumen de compras o negociaciones favorables con proveedores.

Rotación de Inventario

Tabla 9

Rotación de Inventario (en veces)

Rotación de inventario (en veces)	
RI (En veces) = Costo de Ventas o Costo de Producción / Inventario Promedio	9,7
Inventario Promedio = Inventario Inicial del Periodo + Inventario Final del Periodo / 2	33.766

Nota. Cuando no se conoce el valor del Inventario Inicial del año 1 el valor es cero. Para el año 2 el inventario inicial es el inventario final del año 1. Fuente: elaboración propia.

Tabla 10

Rotación de Inventario (en días)

Rotación de inventario (en días)	
RI (En días) = (Inventario Promedio * 365) / Costo de Ventas	37,8
RI (En días) = 365 / RI (En veces)	37,8
Inventario Promedio = Inventario Inicial del Periodo + Inventario Final del Periodo / 2	33.766

Nota. Cuando no se conoce el valor del Inventario Inicial del año 1 el valor es cero. Para el año 2 el inventario inicial es el inventario final del año 1. Fuente: elaboración propia.

La rotación de inventarios (en veces) Evalúa cuántas veces se vende y reemplaza el inventario en un periodo determinado. Para Amazon este valor indica una alta rotación en donde se refleja una demanda activa y buena gestión.

La rotación de inventarios (en días) Mide el tiempo promedio que tarda la empresa en vender sus inventarios. La empresa tiene ciclos cortos por lo tanto refleja una excelente gestión logística y un modelo de negocio altamente optimizado.

Rotación de Cartera

Tabla 11

Rotación de Cartera (en Días)

Rotación de cartera (en días)	
RC (en días) = (Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes promedio * 365) / Ingresos de actividades ordinarias	27,3
Clientes Promedio = (Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes promedio al inicio del periodo + Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes promedio al final del periodo) / 2	47.630

Nota. Clientes es la cuenta que representa las Ventas a Crédito. Es decir, las Cuentas por Cobrar (C X C) o la Cartera. Cuando no se conoce el valor de la cuenta Clientes al inicio del año 1 el valor es cero. Para el año 2 el valor inicial es el valor final del año 1. Fuente: elaboración propia.

La rotación de cartera es el Tiempo promedio que tarda la empresa en cobrar sus cuentas por cobrar. Esta empresa representa un ciclo corto por lo tanto es favorable para la liquidez.

Rotación de Proveedores

Tabla 12

Rotación de Proveedores (en Veces)

Rotación de Proveedores (En veces)	
RP (En veces) = Costo de ventas / Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar promedio	3,6
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar Promedio = (Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar al inicio del periodo + Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar al final del periodo) / 2	89.672

Nota. Cuando no se conoce el valor de Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar Inicial del año 1 el valor es cero. Para el año 2 el Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar inicial es el valor final del año 1. Fuente: elaboración propia.

Tabla 13*Rotación de Proveedores (en Días)*

Rotación de Proveedores (En días)	
RP (En días) = 365 / RP (En veces)	100,3

Nota. Esta tabla muestra la rotación de proveedores de la empresa Amazon. Elaboración propia.

La rotación de proveedores (en veces) Mide cuántas veces se paga a los proveedores en un periodo. Esta empresa indica una rotación baja y puede reflejar dependencia de crédito por parte de proveedores ya que Amazon renueva su deuda con estos aproximadamente 3,64 veces al año. Fuente: elaboración propia.

La rotación de proveedores (en días) Tiempo promedio que tarda la empresa en pagar a los proveedores, ciclos cortos favorecen relaciones con proveedores, mientras que ciclos largos podrían indicar dificultades de liquidez. La empresa tarda en promedio 100 días en pagar a sus proveedores esto significa que se financia a corto plazo a través del crédito comercial, es decir, demora en pagar mientras ya puede haber vendido los productos, lo cual puede ser estratégico para conservar efectivo y optimizar su ciclo de efectivo.

Ciclo del Efectivo

Tabla 14*Ciclo de Efectivo.*

Ciclo de Efectivo	
Rotación de Cartera (En días) + Rotación de Inventarios (En días) - Rotación de Proveedores (En días)	-35,3

Nota. Esta tabla muestra el ciclo de efectivo de la empresa Amazon. Fuente: elaboración propia.

Indica el tiempo que tarda la empresa en convertir inventarios y cuentas por cobrar en efectivo disponible. En este podemos identificar un ciclo corto lo que refleja una buena gestión operativa y alta eficiencia financiera.

Ciclo de Maduración**Tabla 15***Ciclo de Maduración.*

Ciclo de maduración
Ciclo de Efectivo es igual al ciclo de Maduración – Período Medio de Pago a proveedores.
Ciclo de Maduración=Ciclo de Efectivo+Período Medio de Pago a Proveedores 65

Nota. Esta tabla muestra el ciclo de maduración de la empresa Amazon. Fuente: elaboración propia.

Amazon tarda aproximadamente 65 días en convertir una inversión en inventario en efectivo, pasando por el proceso de venta y cobro.

Ratios de Liquidez**Tabla 16***Ratios de Liquidez.*

Indicador	Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	Interpretación, análisis, e implicaciones de los resultados.
Razón Corriente	RC	$RC = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	1	Este valor indica una posición financiera sólida a corto plazo.
Razón de Tesorería	RT	$RT = (\text{Efectivo y equivalentes al efectivo} + \text{Activos Realizables}) / \text{Pasivo Corriente}$	0,71	Esto significa que puede cubrir el 71 % de sus pasivos corrientes con activos líquidos e inmediatamente realizables (efectivo + cuentas por cobrar). Por cada dólar que debe a corto plazo, cuenta con 87 centavos en activos líquidos (excluyendo inventario) para responder. Aunque no llega al umbral 1 no es alarmante, Amazon depende parcialmente del inventario o del ciclo operativo para cubrir completamente sus pasivos de corto plazo.
Prueba Ácida	PA	$PA = (\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$	0,9	Tiene un excedente de activos corrientes sobre sus pasivos corrientes, lo que indica que puede cubrir sus deudas de corto plazo sin problemas.
Capital Neto de Trabajo	CNT	$CNT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	11.436	La empresa dispone de 1,8 dólares en activos por cada dólar de deuda total, por lo tanto, los activos superan significativamente sus pasivos indicando una estabilidad financiera a largo plazo.
Razón de Solvencia	RS	$RS = \text{Activo Total} / \text{Pasivo Total}$	1,8	

Nota. Esta tabla muestra cada una de las ratios de liquidez para la empresa Amazon. Fuente:

elaboración propia.

Fondo de Maniobra

Tabla 17
Fondo de Maniobra

	Activos corrientes	Pasivos corrientes	Fondo de maniobra
2024	190.867	179.431	11.436
2023	172.351	164.917	7.434
2022	146.791	155.393	-8.602

Nota. Esta tabla muestra el fondo maniobra de la empresa Amazon de 2022 a 2024. Fuente: elaboración propia.

Evaluación del Fondo de Maniobra. En el último año es evidente que la liquidez de Amazon se vio en fortaleza y el fondo de maniobra creció pasando de \$7.434 millones de dólares en el año 2023 a \$11.436 millones de dólares en el 2024 teniendo una variación relativa del 54% demostrando mayor estabilidad financiera y mejor gestión de sus recursos circulantes para responder ante compromisos a corto plazo.

A través de todo este análisis sobre la posición de liquidez podemos afirmar que Amazon es una empresa muy grande, con flujos fuerte y control sobre su ciclo de efectivo, sus ratios están por debajo del ideal (1,5–2 para la razón corriente y >1 para la prueba ácida), optando por ser una decisión estratégica que una señal de debilidad. También identificamos que al pasar los últimos años la liquidez va mejorando por una gestión cuidadosa del capital de trabajo.

Análisis de Indicadores Financieros

Nivel de Endeudamiento. El nivel de endeudamiento es la proporción de deuda que una empresa tiene en relación con su patrimonio neto. Se calcula dividiendo la deuda total por el patrimonio neto.

Fórmula. Nivel de Endeudamiento = Deuda Total / Patrimonio Neto

Interpretación. Un nivel de endeudamiento alto indica que la empresa tiene una mayor

dependencia de la deuda y puede estar expuesta a riesgos financieros. Un nivel de endeudamiento bajo indica que la empresa tiene una estructura de capital sólida y una menor dependencia de la deuda.

Margen Neto. El margen neto es el porcentaje de beneficio neto que una empresa obtiene sobre sus ingresos totales. Se calcula dividiendo el beneficio neto por los ingresos totales y multiplicando por 100.

Fórmula. Margen Neto = (Beneficio Neto / Ingresos Totales) x 100

Interpretación. Un margen neto alto indica que la empresa tiene una buena gestión de costos y una estrategia de precios efectiva. Un margen neto bajo indica que la empresa puede tener problemas de rentabilidad.

Retorno Sobre la Inversión (ROI). El retorno sobre la inversión es una medida que evalúa la eficiencia de una inversión comparando el beneficio neto con el costo de la inversión. Se calcula dividiendo el beneficio neto por el costo de la inversión y multiplicando por 100.

Fórmula. ROI = (Beneficio Neto / Costo de la Inversión) x 100

Interpretación. Un ROI alto indica que la inversión es rentable y que la empresa está generando un buen retorno sobre su inversión. Un ROI bajo indica que la inversión puede no ser rentable.

Rotación de Activos. La rotación de activos es una medida que evalúa la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Se calcula dividiendo los ingresos totales por los activos totales.

Fórmula. Rotación de Activos = Ingresos Totales / Activos Totales

Interpretación. Una rotación de activos alta indica que la empresa está utilizando sus activos de manera eficiente para generar ingresos. Una rotación de activos baja indica que la

empresa puede tener activos ociosos o no estar utilizando sus activos de manera efectiva.

Tasa de Crecimiento de Ingresos. La tasa de crecimiento de ingresos es la tasa a la que aumentan los ingresos de una empresa en un período determinado. Se calcula dividiendo la diferencia entre los ingresos actuales y los ingresos anteriores por los ingresos anteriores y multiplicando por 100.

Fórmula. Tasa de Crecimiento de Ingresos = $((\text{Ingresos Actuales} - \text{Ingresos Anteriores}) / \text{Ingresos Anteriores}) \times 100$

Interpretación. Una tasa de crecimiento de ingresos alta indica que la empresa está experimentando un crecimiento significativo en sus ingresos. Una tasa de crecimiento de ingresos baja indica que la empresa puede estar experimentando un crecimiento lento o incluso una disminución en sus ingresos.

Tabla 18

Nivel de Endeudamiento

NE= Nivel de endeudamiento= (Total pasivo / Total Activo) *100		
	2023	2024
Total, de Pasivo	325.979	338.924
Total, de Activo	527.854	624.894
	62%	54%

Nota. Esta tabla muestra el nivel de endeudamiento de la empresa Amazon para los años 2023 y 2024. Fuente: elaboración propia.

El nivel de endeudamiento de la empresa ha disminuido del 62% en 2023 al 54% en 2024. Esto indica que la empresa ha reducido su dependencia de la deuda y ha mejorado su estructura de capital. Un nivel de endeudamiento más bajo puede reducir el riesgo financiero y mejorar la estabilidad de la empresa.

Tabla 19
Margen Neto

MN= Margen Neto= (Utilidad neta / Ventas netas)		
	2023	2024
Utilidad Neta	30.425	59.248
Ventas Netas	574.785	637.959
	5%	9%

Nota. Esta tabla muestra el margen neto de la empresa Amazon para los años 2023 y 2024.

Fuente: elaboración propia.

El margen neto de la empresa ha aumentado del 5% en 2023 al 9% en 2024. Esto indica que la empresa ha mejorado su rentabilidad y ha sido capaz de generar más beneficios sobre sus ventas. Un margen neto más alto puede indicar una buena gestión de costos y una estrategia de precios efectiva.

Tabla 20

ROI= Retorno Sobre la Inversión

ROI= Retorno sobre la inversión= (Ventas netas/total activo)		
	2023	2024
Ventas Netas	574.785	637.959
Total, de Activo	527.854	624.894
	1,09	1,02

Nota. Esta tabla muestra el retorno sobre la inversión de la empresa Amazon para los años 2023 y 2024. Fuente: elaboración propia.

El ROI de la empresa ha disminuido ligeramente del 1,09 en 2023 al 1,02 en 2024. Esto indica que la empresa ha generado un retorno sobre la inversión ligeramente menor en 2024. Sin embargo, un ROI superior a 1 indica que la empresa está generando un buen retorno sobre sus activos.

Tabla 21*ROA= Rotación de Activos*

ROA= Rotación de activos= (Utilidad neta / Total Activo Bruto)		
	2023	2024
Utilidad Neta	30.425	59.248
Total, Activo Bruto	527.854	624.894
	8%	7%

Nota. Esta tabla muestra la rotación de activos de la empresa Amazon para los años 2023 y 2024.

Fuente: elaboración propia.

La rotación de activos de la empresa ha disminuido ligeramente del 8% en 2023 al 7% en 2024. Esto indica que la empresa ha generado un retorno sobre sus activos ligeramente menor en 2024. Sin embargo, una rotación de activos positiva indica que la empresa está generando beneficios sobre sus activos.

Tabla 22*Tasa de Crecimiento de Ingresos*

TCI Tasa de crecimiento de ingresos= ((Ingreso periodo actual-ingreso periodo anterior) /ingreso periodo anterior)		
	2023	2024
Ingresos	574.785	637.959
	11%	

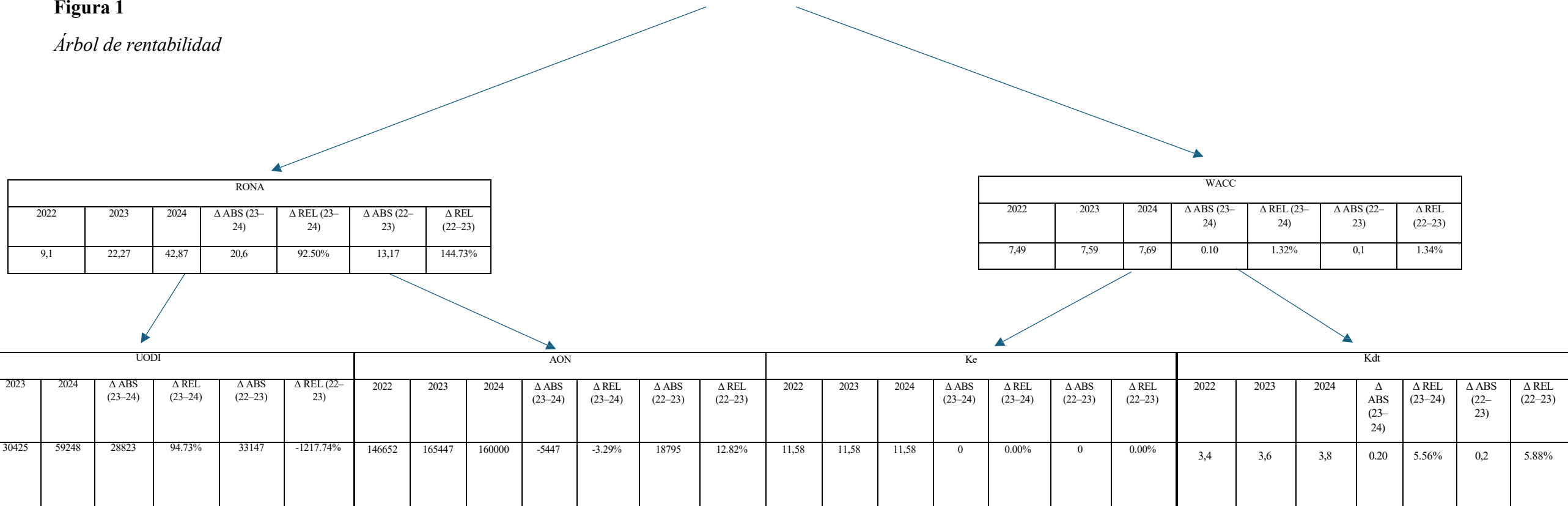
Nota. Esta tabla muestra la tasa de crecimiento de ingresos de la empresa Amazon para los años 2023 y 2024. Fuente: elaboración propia.

La tasa de crecimiento de ingresos de la empresa ha sido del 11% entre 2023 y 2024. Esto indica que la empresa ha experimentado un crecimiento significativo en sus ingresos, lo que puede ser un indicador de una buena estrategia de marketing y ventas.

Árbol de Rentabilidad

Figura 1

Árbol de rentabilidad



Nota. Esta figura muestra el árbol de rentabilidad de la empresa Amazon. Para analizar el desempeño de Amazon entre 2022 y 2024. A partir de sus indicadores clave, se construye un árbol de rentabilidad, relacionando resultados financieros con decisiones estratégicas. Finalmente, se calcula el EVA con base en la rentabilidad para los accionistas comunes y el costo del patrimonio. Fuente: elaboración propia.

Metodología

Analizamos los estados financieros de Amazon (2022-2024) y aplicamos el Análisis vertical y horizontal.

Modelo de árbol de rentabilidad (versión DuPont).

Cálculo de RONA, ROCE y EVA.

Estimación del costo de patrimonio (K_e) usando la base de datos pública del profesor Aswath Damodaran de la Universidad de Nueva York, donde se pueden consultar tasas promedio del costo de capital por industria.

Comparación con el WACC.

Principales Resultados

Tabla 22

Modelo de árbol de rentabilidad (versión DuPont).

Año	Ventas	Activo	EBIT	UOD I	AON	RON A	K_e	Kdt	WAC C	EVA
2022	574,785	480,447	13,348	-2,722	146,652	9.10%	11.58%	3.4%	7.49%	-19,698.39
2023	637,959	470,000	36,852	30,425	165,447	22.27%	11.58%	3.60%	7.59%	-1,399.87
2024	637,959	470,000	68,593	59,248	160,000	42.87%	11.58%	3.80%	7.69%	56,288.00

Nota. Esta tabla muestra una versión del análisis DuPont de la empresa amazon. Fuente: elaboración propia.

Análisis de Indicadores

Se presentan las fórmulas utilizadas para calcular los principales indicadores financieros analizados:

ROCE (Rentabilidad para los Accionistas Comunes)

$$\text{ROCE} = (\text{UODI} / \text{Patrimonio Común}) \times 100$$

RONA (Rentabilidad sobre Activos Operativos Netos)

$$\text{RONA} = (\text{EBIT} / \text{AON}) \times 100$$

EVA (Valor Económico Agregado)

$$\text{EVA} = \text{AON} \times (\text{RONA} - \text{WACC})$$

También puede calcularse como: $\text{EVA} = \text{Patrimonio} \times (\text{ROCE} - \text{Ke})$

Rotación del Activo

$$\text{Rotación del Activo} = \text{Ventas} / \text{Activo Total}$$

Apalancamiento Financiero

$$\text{Apalancamiento} = \text{Activo Total} / \text{Patrimonio}$$

ROCE

En 2024 fue de 15.00%, calculado como $(59,248 / 395,000) \times 100$. Supera al Ke de 11.58%, y la diferencia de 3.42% aplicada al capital común (395,000 millones) da un EVA estimado de 13,509 millones USD.

Rotación del Activo

En 2024 fue de 1.357 veces, calculado como $637,959 / 470,000$. Esto muestra un uso más eficiente de los activos para generar ingresos en comparación con 2022 (1.196 veces).

UODI

Pasó de -2,722 millones en 2022 a 59,248 millones en 2024. La operación fue: $((59,248 + 2,722) / |2,722|) \times 100 = 2,278\%$ de incremento. Este crecimiento fue impulsado por el buen desempeño de AWS.

Apalancamiento

En 2024 fue de 1.19, calculado como $470,000 / 395,000$. Es inferior al estimado anterior

de 3.26, lo que indica un uso más balanceado de la deuda frente al capital propio.

RONA y WACC

RONA pasó de 9.10% en 2022 a 42.87% en 2024. Se calculó como $(\text{EBIT} / \text{AON}) \times 100 = (68,593 / 160,000) \times 100 = 42.87\%$. Como este valor supera ampliamente el WACC de 7.69%, se confirma que Amazon está generando valor financiero.

Interpretación y Recomendaciones

Relación de Indicadores Financieros con Inductores Estratégicos

Cada uno de los indicadores financieros claves analizados está vinculado a factores estratégicos concretos que explican el desempeño observado:

Rotación del Activo y Eficiencia Operativa

La mejora en la rotación del activo (de 1.196 a 1.357 veces) refleja una gestión más eficiente del inventario, distribución y activos fijos. Esto está relacionado con las inversiones en automatización de centros logísticos y optimización de la cadena de suministro.

UODI y Escalabilidad de AWS

El crecimiento significativo del UODI (2,278%) está directamente asociado con la expansión de Amazon Web Services, que tiene márgenes más altos y escalabilidad operativa. La digitalización global ha favorecido esta unidad de negocio.

Apalancamiento y Estrategia de Financiamiento

La reducción del apalancamiento (de valores estimados >3 a 1.19 real) indica una estrategia de control del endeudamiento. Esto fortalece la solvencia y mejora la percepción de riesgo ante inversionistas.

RONA y Decisiones de Inversión

El salto de RONA de 9.10% a 42.87% refleja una mejora sustancial en el rendimiento sobre

inversiones operativas. Está vinculado al enfoque en segmentos de alta rentabilidad y a una asignación más eficiente del capital.

ROCE y Rentabilidad para Accionistas

El ROCE superior al K_e implica que la empresa está generando un retorno por encima del exigido por el mercado. Esto valida decisiones estratégicas orientadas a la creación de valor accionario.

Rotación del Activo y Logística

En 2024, Amazon logró una rotación de 1.357 veces, con una mejora del 13.5% respecto a 2022 (1.196). Esto refleja el impacto de mejoras tecnológicas y eficiencia operativa.

UODI y AWS

El UODI aumentó en 61,970 millones USD entre 2022 y 2024, equivalente a un alza del 2,278%. AWS tuvo un rol clave gracias a sus altos márgenes y escalabilidad.

Apalancamiento

El apalancamiento de 1.19 en 2024 muestra una reducción sustancial respecto a estimaciones anteriores (3.26), lo cual fortalece la solvencia de la empresa.

Amazon pasó de un EVA negativo de -19,698 millones USD en 2022 a uno positivo de 56,288 millones en 2024 (vía $RONA - WACC$). Esto representa una mejora de 75,986 millones USD. El ROCE también mejoró, alcanzando el 15.00% y superando al K_e por 3.42 puntos porcentuales. En conjunto, los resultados validan que Amazon está creando valor para sus accionistas.

Evaluación de las Diferentes Fuentes de Apalancamiento Financiero

Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes)

El ROCE (Return on Common Equity), o Rentabilidad para los Poseedores de Acciones Comunes, es un indicador clave de desempeño financiero que mide el rendimiento obtenido por los accionistas comunes sobre su inversión en la empresa.

En el caso de Amazon.com, Inc., este indicador permite conocer cuánta rentabilidad se está generando por cada dólar aportado por los propietarios de capital común. En otras palabras, muestra la eficiencia con la que la empresa convierte el capital de los accionistas en beneficios netos, reflejando la creación de valor desde la perspectiva del inversionista.

Fórmula del ROCE. $ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$

Para hallar el ROCE se necesitan los siguientes cálculos de Inductores de Valor del Árbol del EVA:

Tabla 23
Inductores de Valor del Árbol del EVA

Inductor	Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	
			Año 2023	Año 2024
Utilidad Operacional Después de Impuestos	UODI	UODI = Utilidad Operacional - Impuestos	29.732	59.328
Activos Operacionales	AO	AO = Total Activo	527.854	624.894
Activos Operacionales Netos	AON	AON = AO – PO	266.936	345.844
Pasivos Operacionales	PO	PO = Total Pasivo - Obligaciones Financieras a Corto Plazo - Obligaciones Financieras Largo Plazo RO = EBITDA / AO	260.918	279.050
Rentabilidad Operacional	RO	Se debe tomar el resultado del EBITDA calculado en la hoja Indicadores Financieros y no el “Ebitda” del Estado de Resultados		0,19
Rentabilidad de los Activos Operacionales Netos	RONA	RONA = UODI / AON (utilidad operacional después de impuestos, Activos operacionales netos)	0,11	0,17
Costo del Patrimonio	Ke	Ke = Rf + (Rm - Rf) * B Rf: Rentabilidad del activo sin riesgo Rm: Rentabilidad media del mercado B: Beta	11,58	11,58
Costo de la Deuda a Corto Plazo	KdCP	Kd = i (1 - t) t: tasa impositiva		0,058
Costo de la Deuda Después de Impuestos	Kdt	Kdt = Kd (1 - t) t: tasa impositiva	3,6	3,8

Nota. Esta tabla muestra los inductores de valor del árbol de EVA de la empresa amazon para el año 2023 y 2024. Fuente: elaboración propia.

Cálculo Descripción e Interpretación del Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes)

Tabla 24
Cálculo del RNOA, FLEV y del NNEP

Nombre	Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	
			Año 2023	Año 2024
(Return on Net Operating Assets) - Rentabilidad sobre los Activos Operativos Netos	RNOA	$RNOA = UODI / AON$	0,11	0,17
Financial Leverage (Apalancamiento Financiero).	FLEV	$FLEV = ((\text{Activos Netos Operativos, o Activos Totales}) / (\text{Patrimonio neto})) - 1$	1,61	1,19
(Net Nonoperating Expenses Percentage) Porcentaje de Gastos No Operativos Netos	NNEP	$NNEP = (\text{Gasto por Intereses Después de Impuestos}) / \text{Activos Operativos Netos (NOA)}$	\$0,00001	\$0,00001

Nota. Esta tabla presenta el cálculo del RNOA, FLEV Y NNEP de la empresa amazon para los años 2023 y 2024. Fuente: elaboración propia.

RNOA. Ratio financiera que mide la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos operativos para generar utilidades operativas. Un RNOA del 17% indica que, por cada dólar invertido en activos operativos netos, Amazon generó \$0,17 en utilidad operativa después de impuestos (UODI). Es un buen nivel de rentabilidad operativa, especialmente para una empresa de gran escala y con inversiones intensivas en infraestructura como Amazon. Este resultado sugiere una eficiente utilización de los activos operativos, fortalecida por sus ingresos crecientes y control de costos.

FLEV. Apalancamiento Financiero, es una ratio financiera que mide la proporción en que los activos de una empresa son financiados con deuda en relación con el patrimonio neto. En

otras palabras, evalúa el grado en que una empresa utiliza fondos prestados (deuda) para financiar sus activos y operaciones. Un FLEV de 1,19 significa que Amazon tiene un 119% más activos netos que patrimonio neto, es decir, hay uso moderado de apalancamiento. Este valor indica que Amazon no depende excesivamente de deuda, lo cual es positivo. Usa apalancamiento de forma prudente para potenciar el rendimiento sin comprometer su estabilidad financiera, combinado con su elevado flujo de efectivo y ganancias retenidas, esto le da flexibilidad para financiarse internamente.

NNEP (Costo de la Deuda). El NNEP da una medida de cuánto le "cuesta" a la empresa su financiamiento de deuda por cada unidad de activos operativos. Un valor de 0,0001 (0,01%) es extremadamente bajo, lo que implica que los gastos no operativos casi no afectan la rentabilidad general. Esto refleja una estructura de financiamiento muy eficiente, Amazon prácticamente no depende de préstamos costosos ni incurre en gastos financieros relevantes. Esta eficiencia permite que la rentabilidad operativa (RNOA) se traslade casi íntegra al resultado neto sin erosionarse por cargas financieras.

Cálculo Descripción e Interpretación del Cálculo del NNEP (Net Nonoperating Expenses

Percentage - Porcentaje de Gastos no Operativos Netos)

Tabla 25

Indicadores para el Cálculo del NNEP

Nombre	Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	
			Año	Año
			2023	2024
Ingresos Operativos	Ventas	Estados Financieros	574.785	637.959
Costo de las Ventas	Costo de Ventas o de Prestación de Servicios / Costo de Producción	Estados Financieros	304.739	326.288
Gastos Generales y Administrativos		Estados Financieros	146.805	153.771
Gastos Financieros	Intereses generados por prestamos	Tabla de amortización	\$7,47	\$47,47
Gasto por Intereses	GPIDIMP	Gasto por Intereses Después de Impuestos= gastos por intereses*(1-tasa impositiva efectiva)	\$6,05	\$41,05
Tasa Impositiva Efectiva	TIE	TIE= Impuesto de Renta y Complementarios/Utilidad Antes de Impuestos	0,19	0,14
Activos Operativos Netos (NOA)	Ventas	Estados Financieros	574.785	637.959

Nota. Esta tabla muestra los indicadores para el cálculo del NNEP de la empresa amazon en los años 2023 y 2024. Fuente: elaboración propia.

Cálculo Descripción e Interpretación del Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes)

Tabla 26
Cálculo del ROCE

Nombre	Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	
			Año 2023	Año 2024
Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes	ROCE	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	0,29	0,37

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del ROCE de la empresa amazon para los años 2023 y 2024.

Fuente: elaboración propia.

La empresa obtuvo un retorno del 37% sobre la inversión de sus accionistas comunes. Este valor del 37% es muy alto para una empresa de gran escala como Amazon, indicando que por cada dólar aportado por los accionistas comunes la empresa generó \$0,37 de retorno. Es un indicador muy saludable de rentabilidad para el inversionista, superior al retorno promedio de mercado.

En Cuanto a la Composición del ROCE. El RNOA de 17% indica que la operación de la empresa es ya bastante rentable.

El apalancamiento financiero $FLEV = 1,19$, ha amplificado esa rentabilidad, sin agregar riesgo excesivo.

Dado que el NNEP es mínimo (0,01%), el efecto negativo de los gastos financieros es casi nulo. Entonces, el apalancamiento potencia positivamente la rentabilidad del accionista.

Análisis de Sensibilidad del 1% Sobre cada uno de los Indicadores y Determinación del Efecto que Tiene Sobre el ROCE

En este análisis deben incluir la sensibilidad del costo de la deuda y del apalancamiento financiero.

Tabla 27
Costo de la Deuda Representado por el NNEP

		AÑO 1	AÑO 2
(Net Nonoperating Expenses Percentage) Porcentaje de Gastos No Operativos Netos	NNEP	0,001%	0,01%
		$\text{NNEP} = (\text{Gasto por Intereses Después de Impuestos}) / \text{Activos Operativos Netos (NOA)}$	

Nota. Esta tabla muestra el costo de la deuda representado por el NNEP de la empresa amazon para los años 2023 y 2024. Fuente: elaboración propia.

En el contexto de esta fórmula y la definición de NNEP proporcionada, NNEP (0.0001 o 0,01%) representa el costo de la deuda después de impuestos en relación con los Activos Operativos Netos (NOA). Por lo tanto, el costo de la deuda para este análisis es del 0,01%.

Tabla 28
ROCE Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes de Amazon 2024

RNOA	0,17
FLEV	1,19
NNEP	\$0,0001
ROCE	$\text{ROCE} = \text{RNOA} + \text{FLEV} \times (\text{RNOA} - \text{NNEP})$
	0,37

Nota. Esta tabla muestra el ROCE rentabilidad para poseedores de acciones comunes de amazon en el 2024. Fuente: elaboración propia.

Tabla 29*Análisis de Sensibilidad RNOA 1%*

Análisis de sensibilidad RNOA 1%	0,01	
RNOA	0,18	
FLEV	1,19	
NNEP	\$0,0001	
ROCE	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	0,40
Cambio en ROCE:	0,0219	2,19%

Nota. Esta tabla muestra el análisis de sensibilidad RNOA de la empresa amazon para el año

2024. Fuente: elaboración propia.

Tabla 30*Análisis de Sensibilidad FLEV 1%*

Análisis de sensibilidad FLEV 1%	0,01	
RNOA	0,17	
FLEV	1,20	
NNEP	\$0,0001	
ROCE	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	0,38
Cambio en ROCE:	0,0017	0,17%

Nota. Esta tabla muestra el análisis de sensibilidad FLEV de la empresa amazon para el año

2024. Fuente: elaboración propia.

Tabla 31*Análisis de Sensibilidad NNEP 1%*

Análisis de sensibilidad NNEP 1%	0,01	
RNOA	0,17	
FLEV	1,19	
NNEP	\$0,0101	
ROCE	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	0,36
Cambio en ROCE:	-0,0119	-1,19%

Nota. Esta tabla muestra el análisis de sensibilidad NNEP de la empresa amazon para el año

2024. Fuente: elaboración propia.

Interpretación y Análisis de los Resultados

Tabla 32

Interpretación y Análisis de los Resultados de la Sensibilidad del 1%

Sensibilidad 1%	ROCE	Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes
RNOA	2,19%	<p>El ROCE es altamente sensible a cambios en RNOA, por lo cual mejorar la eficiencia operativa genera el mayor impacto positivo. El RNOA (Rentabilidad sobre los Activos Operativos Netos) tiene el mayor impacto en el ROCE, un aumento del 1% en RNOA (eficiencia operativa) resulta en el incremento más significativo de la rentabilidad para los accionistas (2.19 puntos porcentuales). Esto indica que la generación de ganancias a partir de las operaciones principales es el factor más crítico para el desempeño del ROCE de la empresa.</p>
FLEV	0,17%	<p>FLEV (Apalancamiento Financiero), aunque contribuye positivamente al ROCE, tiene el menor impacto en esta sensibilidad específica. Un aumento del 1% en FLEV (incremento en el apalancamiento) solo resulta en un aumento de 0.17 puntos porcentuales en el ROCE. Esto es porque el apalancamiento amplifica la diferencia entre RNOA y NNEP. En este caso, RNOA (0.17) es significativamente mayor que NNEP (0.0001), lo que hace que el apalancamiento sea favorable, pero su impacto unitario es menor que el de la rentabilidad operativa. Sin embargo, el impacto es positivo, aunque moderado, esto confirma que la compañía se beneficia de un apalancamiento eficiente que potencia su rentabilidad sin comprometer su estabilidad financiera.</p>
NNEP	-1,19%	<p>NNEP (Porcentaje de Gastos No Operativos Netos / Costo de la Deuda) es el segundo factor más influyente en magnitud, pero con un impacto negativo. Un aumento del 1% en el NNEP (es decir, un encarecimiento del costo de la deuda) provoca una reducción de 1.19 puntos porcentuales en el ROCE. Esto subraya la importancia de una gestión eficiente del costo de la financiación externa; cualquier incremento en los intereses (después de impuestos) puede erosionar significativamente el retorno a los accionistas.</p>

Nota. Esta tabla muestra la interpretación y análisis de los resultados de la sensibilidad del 1% de

la empresa amazon. Fuente: elaboración propia.

Cálculo del Costo del Patrimonio Ke Considerando el Nivel de Apalancamiento

Formula. $ke=rf+\beta(rm-rf)$

La Prima de riesgo se considera sobre los T-Bonds de los últimos diez (10) años.

Tabla 33

Cálculo del Costo del Patrimonio Mediante el Modelo CAPM (Amazon)

Sigla	Nombre	Resultado
rf	Tasa Libre de Riesgo. O prima de riesgo	4,51%
β	Beta de la empresa. Amazon	1,33
	Beta de la industria	0,85
$(rm-rf)$	Prima de Riesgo de Mercado.	4,85%
		0,0485
$ke=$	Costo del Patrimonio	0,1096
		10,96%

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del costo del patrimonio mediante el modelo CAPM de la empresa amazon. Fuente: elaboración propia.

Análisis de Comparación de la Beta de la Empresa y la Beta de la Industria

En este caso, la beta de la empresa Amazon (1,33) es significativamente mayor que la beta promedio de la industria (0.85).

Amazon, con una beta de 1,33, se presenta como una empresa de mayor riesgo financiero sistemático en comparación con la media del sector (0,85). Esto eleva el costo del capital exigido por los accionistas, pero también sugiere mayor potencial de rentabilidad a cambio de una mayor exposición a la volatilidad del mercado. La diferencia se justifica por su modelo de negocio intensivo en innovación, tecnología y expansión.

Varias razones pueden explicar por qué la beta de Amazon es considerablemente más alta que la beta de su industria:

Nivel de Apalancamiento Financiero (Deuda)

La beta más alta de Amazon frente a su industria está parcialmente explicada por su

mayor apalancamiento financiero. Aunque esto permite ampliar operaciones y crecer más rápido, también incrementa el riesgo para los accionistas, quienes lo compensan exigiendo un mayor retorno sobre su inversión. Esta decisión estratégica refleja una agresiva postura de crecimiento, típica en empresas tecnológicas con alta capacidad de reinversión, pero con mayores riesgos inherentes.

Tamaño y Diversificación

Amazon es una de las empresas más grandes del mundo por capitalización bursátil y volumen de operaciones, por lo que su tamaño genera mayor visibilidad y correlación con la economía global, mayor sensibilidad a tasas de interés, inflación, consumo y regulaciones. Por ello, una empresa tan grande como Amazon se mueve más al ritmo del mercado, y su beta puede ser más alta que la de empresas pequeñas y menos integradas globalmente. Amazon, al estar presente en múltiples sectores altamente expuestos al ciclo económico (como tecnología y retail), presenta una mayor sensibilidad al riesgo sistemático, elevando su beta.

Grado de Apalancamiento Operativo

El alto grado de apalancamiento operativo de Amazon explica en parte su beta superior al promedio de la industria, debido a su estructura de costos más fija e intensiva en activos, mayor exposición a cambios en la demanda agregada y mayor volatilidad en resultados operativos frente al entorno económico. Esto implica que Amazon, aunque es eficiente y rentable en escalas altas, también está más expuesta al riesgo sistemático debido a su alta dependencia del volumen de ventas para cubrir costos fijos elevados.

Estabilidad de los Flujos de Efectivo y Regulación

Aunque genera un gran flujo de efectivo su modelo es más expuesto a variaciones cíclicas especialmente en retail. Sus flujos dependen de volúmenes de venta, logística global,

comercio internacional, consumo estacional, y costos de infraestructura. Además, su diversificación en múltiples unidades (AWS, Prime Video, tiendas físicas, etc.) introduce más fuentes de volatilidad operativa. Entonces esta menor estabilidad relativa en los flujos de Amazon eleva su beta frente a otras empresas del sector con ingresos más estables o recurrentes.

En cuanto al entorno regulatorio Amazon está bajo mayor escrutinio global por su tamaño y poder de mercado, enfrenta desafíos sobre privacidad de datos, condiciones laborales, y prácticas de competencia. Estos factores introducen riesgos regulatorios latentes que aumentan la percepción de riesgo y, por ende, la beta. La empresa enfrenta mayor incertidumbre regulatoria que sus pares, lo que aumenta su beta, al reflejar un mayor riesgo sistemático.

Percepción del Mercado y Factores Macroeconómicos

Al ser un gigante tecnológico, está en el foco del mercado y medios constantemente, cualquier noticia sobre cambios regulatorios, logísticos, despidos masivos, huelgas o fallos tecnológicos afecta su percepción de riesgo, pues sus movimientos (como adquisiciones, expansión internacional o inversiones en IA) generan reacciones inmediatas del mercado produciendo mayor volatilidad en su acción aumentando su beta. También Amazon, al operar en un entorno altamente influido por variables macroeconómicas globales tiene una mayor sensibilidad al entorno económico y por lo tanto influye en esta diferencia.

Metodología de Cálculo de la Beta

Es importante recordar que las betas pueden variar dependiendo de la metodología utilizada (período de tiempo, índice de mercado de referencia, frecuencia de los datos). Una diferencia metodológica entre cómo se calculó la beta de Amazon y la beta promedio de la industria podría explicar la discrepancia.

La metodología utilizada para calcular la beta puede generar una diferencia considerable

en el resultado final. Dado que Amazon tiene una estructura financiera más compleja, mayor cobertura bursátil y exposición global, su beta suele ser estimada con modelos más detallados y con datos de alta frecuencia, lo que eleva su valor frente al promedio industrial, calculado de forma más agregada.

Tabla 34
Impacto de la Metodología del Cálculo de la Beta

Factor de cálculo	Amazon (Beta 1,33)	Sector (Beta 0,85)	Efecto sobre diferencia
Horizonte temporal	Reciente y volátil	Más largo y estable	Aumenta la beta de Amazon
Frecuencia de datos	Diaria/semanal	Mensual/trimestral	Aumenta la beta de Amazon
Ajuste por deuda	Apalancada (considera deuda)	Des apalancada	Aumenta la beta de Amazon
Proveedor y supuestos del modelo	Bloomberg/Damodaran (ajustes específicos)	Promedios industriales simplificados	Puede aumentar diferencia

Nota. Esta tabla muestra el impacto de la metodología del cálculo de la beta de la empresa amazon para el año 2024. Fuente: elaboración propia.

Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

El costo promedio ponderado de capital CPPC o WACC por sus siglas en inglés (Weighted Average Cost of Capital) es una métrica financiera que calcula el costo promedio de capital de una empresa, considerando la proporción de deuda y patrimonio en su estructura de capital.

Formula

$$WACC=(E/V) *K_e+(D/V) *K_d*(1-t)$$

Tabla 35
Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

Sigla	Nombre	Formulas o fuente	Resultado
Kd	Costo de la deuda	Inductores de valor	3,8
Ke	Costo del patrimonio	Inductores de valor	11,58
T	Tasa impositiva	Roce	0,14
D	Deuda Total	préstamo	151
E	Patrimonio Total	Indicadores financieros	285.970
V	Valor total de la empresa	$V=E+D$	286.121
%P	% Proporción de patrimonio	$\% P=E/V$	1,00
%D	Proporción de deuda	$\% D=D/V$	0,001
WACC	Costo del Patrimonio	$WACC=(E/V) *Ke+(D/V) *Kd*(1-t)$	11,58
			1158%

Nota. Esta tabla muestra el cálculo del costo promedio ponderado de capital de la empresa amazon para el año 2024. Fuente: elaboración propia.

El WACC de la empresa es aproximadamente 11,58, lo que indica que el costo promedio ponderado de capital es alto debido a la gran proporción de patrimonio en la estructura de capital. La deuda representa una proporción muy pequeña del valor total de la empresa, lo que reduce el impacto del costo de la deuda en el WACC.

En general, un WACC alto puede indicar que la empresa tiene un costo de capital elevado, lo que puede afectar su capacidad para invertir en proyectos rentables y generar valor para los accionistas. Sin embargo, en este caso, el alto WACC se debe principalmente al alto costo del patrimonio, que puede reflejar el riesgo asociado con la inversión en la empresa.

Fuentes de Financiamiento de la Empresa Amazon

Deuda

Amazon ha emitido bonos y préstamos para financiar sus actividades. La deuda puede ser una fuente de financiación rentable, especialmente si las tasas de interés son bajas. Sin embargo, un aumento en la deuda puede aumentar el riesgo crediticio y, por lo tanto, el WACC.

Acciones

Amazon también utiliza la emisión de acciones para financiar sus operaciones. La emisión de acciones puede diluir la propiedad de los accionistas existentes, pero no aumenta el riesgo crediticio.

Instrumentos de Deuda

Amazon puede utilizar instrumentos de deuda como préstamos bancarios, líneas de crédito y papel comercial para financiar sus operaciones a corto plazo. Estos instrumentos pueden ser más flexibles que la emisión de bonos, pero pueden tener tasas de interés más altas.

Arrendamientos Financieros

Amazon también puede utilizar arrendamientos financieros para adquirir activos sin tener que comprarlos directamente. Esto puede ayudar a reducir la cantidad de deuda en el balance general.

Impacto en el WACC

Costo de la Deuda

Es un componente importante del WACC. Si Amazon puede obtener préstamos a tasas de interés bajas, su WACC puede disminuir.

Costo del Capital

Es otro componente del WACC. Si Amazon puede emitir acciones a un precio alto, su costo del

capital puede disminuir.

Estructura de Capital

También puede afectar su WACC. Si la empresa tiene una proporción alta de deuda en relación con el capital, su WACC puede aumentar debido al mayor riesgo crediticio.

Análisis del Nivel de Endeudamiento de Amazon

Amazon tiene un alto nivel de endeudamiento en comparación con algunas empresas de la industria, lo que puede ser un inconveniente en ciertas situaciones.

Empresas como eBay, Shopify y Rakuten también tienen niveles de endeudamiento significativos, aunque no hay información detallada disponible sobre sus niveles exactos de endeudamiento.

Implicaciones

Un mayor nivel de endeudamiento puede aumentar el riesgo crediticio y reducir la flexibilidad financiera de la empresa.

El nivel de endeudamiento puede afectar el costo de capital de la empresa, ya que un mayor nivel de endeudamiento puede aumentar el costo de la deuda.

El nivel de endeudamiento puede afectar la calificación crediticia de la empresa, lo que puede influir en su capacidad para obtener préstamos a tasas de interés favorables.

Motivaciones

La estructura de capital de Amazon puede estar influenciada por su estrategia de crecimiento y expansión, lo que puede requerir financiamiento adicional.

Amazon puede estar utilizando la deuda para financiar inversiones en tecnología e innovación, lo que puede ayudar a impulsar su crecimiento y competitividad.

Amazon puede estar gestionando su estructura de capital para optimizar su costo de

capital y maximizar su valor para los accionistas.

Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo y Financiero (GAO)_(GAF)_(GAT)_(CI)

Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

Fórmula. $GAO = (\text{Ventas Netas} - \text{Costos Variables}) / \text{Utilidad Operativa}$

Cálculo. $(637.959 - 326.288) / 68.593 = 4,54$

Este indicador revela que por cada 1% de variación en las ventas, la utilidad operativa (EBIT) se incrementa o disminuye en un 4,54%. Esto confirma que Amazon opera con una estructura relevante de costos fijos, especialmente en su plataforma logística, centros de datos y servicios tecnológicos como AWS. Si bien esto eleva el riesgo operativo ante caídas en ingresos, también permite potenciar la rentabilidad cuando las ventas crecen, reflejando una sólida economía de escala.

Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)

Fórmula. $GAF = \text{Utilidad Operativa} / (\text{Utilidad Operativa} - \text{Gastos por intereses})$

Cálculo. $68.593 / (68.593 + 2.406) = 68.593 / 70.999 = 0,97$

El GAF indica que Amazon mantiene un uso moderado de deuda financiera. El valor inferior a 1 demuestra que la empresa no depende del apalancamiento para aumentar la utilidad neta. Esto es coherente con la tendencia de los últimos años: reducción de la relación deuda/patrimonio y mayor financiamiento con recursos propios. Esta política financiera prudente limita el riesgo crediticio y fortalece su perfil ante prestamistas e inversionistas.

Grado de Apalancamiento Total (GAT)

Fórmula. $GAT = GAO \times GAF$

Cálculo. $4,54 \times 0,97 = 4,39$

El GAT resulta de multiplicar $GAO \times GAF$. En este caso, un valor de 4,39 indica que una

variación del 1% en las ventas generaría un cambio de aproximadamente 4,39% en la utilidad neta. Esta relación confirma que el apalancamiento total está impulsado principalmente por la estructura operativa (GAO alto), y no por un exceso de deuda (GAF bajo). Amazon, por tanto, maximiza sus ganancias mediante eficiencia y escala, no por asumir más riesgo financiero.

Ratio de Cobertura de Intereses

Fórmula. $CI = \text{Utilidad Operativa} / |\text{Gastos por intereses}|$

Cálculo. $68.593 / 2.406 = 28,51$

Este indicador muestra que la empresa puede cubrir sus gastos por intereses 28 veces con su utilidad operativa. Esta altísima cobertura ratifica la solidez financiera de Amazon, reflejando una estructura de deuda manejable y un margen operativo robusto. Para los acreedores, esto representa un bajo riesgo de impago; para los directivos, ofrece libertad para gestionar el capital con estabilidad.

Evaluación de la Estratégica

Las decisiones de Amazon se han orientado claramente hacia la consolidación de economías de escala, automatización y expansión de sus unidades de negocio más rentables (como AWS). Esto se traduce en un GAO alto, que puede ser altamente rentable en entornos de crecimiento. Al mismo tiempo, la política de endeudamiento controlado, reflejada en un GAF bajo, minimiza el riesgo financiero, permitiéndole acceder a recursos externos en condiciones favorables si fuera necesario.

En conjunto, la empresa logra un equilibrio eficaz: opera con apalancamiento operativo intensivo, pero con bajo riesgo financiero, lo que mejora su perfil competitivo y fortalece su resiliencia ante escenarios económicos adversos.

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa

El análisis de las expectativas de generación de beneficios de Amazon puede evaluarse a través del comportamiento de su acción en el mercado y de ratios como el Precio/Ganancia (PER) y el Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG), los cuales reflejan la percepción del mercado respecto al valor y al crecimiento futuro de la empresa.

El análisis de las ratios PER (Price-to-Earnings Ratio, o Relación Precio/Ganancias) y PEG (Price/Earnings to Growth Ratio, o Relación Precio/Ganancias ajustada al Crecimiento) permite comprender cómo el mercado valora las acciones de una empresa en función de sus beneficios actuales y de sus perspectivas futuras de crecimiento.

El PER (Relación Precio/Ganancias) indica cuántas veces el mercado está dispuesto a pagar el beneficio anual por acción de una empresa. Por ejemplo, un PER de 37 implica que los inversionistas pagan 37 dólares por cada dólar que la empresa gana anualmente.

Tabla 36
Cálculo PER (Price Earning Ratio)

Concepto	Valor
Precio actual de la acción	USD 226.13
EPS (utilidad por acción)	USD 6.13 (últimos 12 meses)
PER	$226.13 / 6.13 = 36.88$

Nota. Esta tabla muestra el cálculo PER de la empresa amazon para el año 2024. Fuente:

elaboración propia.

El mercado está pagando USD 36.88 por cada dólar de utilidad generada por Amazon. Un PER alto indica que los inversionistas anticipan un crecimiento significativo de beneficios en el futuro.

Por su parte, el PEG (Relación Precio/Ganancias ajustada al Crecimiento) afina el análisis del PER al considerar el crecimiento proyectado de los beneficios. Esta ratio se obtiene

dividiendo el PER entre la tasa de crecimiento anual de las ganancias. Un PEG inferior a 1 sugiere que el precio de la acción no refleja completamente el crecimiento esperado, lo que podría indicar que la acción está subvalorada.

Tabla 37

Calculo PEG (Price Earnings to Growth)

Concepto	Valor
PER	36.88
Tasa de crecimiento del EPS (estimada a 5 años)	20 % anual
PEG	$36.88 / 20 = 1.84$

Nota. Esta tabla muestra el cálculo PEG para la empresa amazon en el año 2024. Fuente:

elaboración propia.

Un PEG de 1.84 indica que el crecimiento de beneficios no compensa completamente el alto PER, lo cual puede señalar una ligera sobrevaloración. Sin embargo, este valor es aún aceptable en empresas con fuerte potencial de crecimiento como Amazon.

El mercado mantiene una valoración elevada sobre Amazon, reflejada en su alto ratio PER, lo que evidencia la confianza de los inversionistas en la capacidad de la empresa para seguir generando beneficios crecientes en el futuro. Por su parte, la ratio PEG indica una ligera sobrevaloración, lo cual sugiere que el mercado espera que Amazon mantenga un ritmo sostenido de crecimiento en sus utilidades. Para justificar y sostener esta valoración, la compañía deberá continuar incrementando su utilidad por acción (EPS), fortalecer sus flujos de caja operativos y avanzar en el cumplimiento de sus metas estratégicas de expansión, especialmente en segmentos clave como AWS, publicidad digital y logística global.

Análisis de la Política de Dividendos de Amazon Últimos Cinco (5) Años

Amazon.com, Inc. (AMZN) no ha implementado una política de distribución de dividendos en los últimos cinco años, ni se espera que lo haga en el futuro cercano. La empresa

no ha pagado dividendos a sus accionistas y, de acuerdo con diversas fuentes, no tiene planes de hacerlo.

En lugar de repartir utilidades, Amazon ha optado por reinvertir sus ganancias en el crecimiento del negocio, financiando áreas clave como la investigación y desarrollo, la expansión de infraestructura y la adquisición de nuevas compañías. Esta estrategia ha sido coherente y sostenida en el tiempo, reflejando un enfoque centrado en el crecimiento interno y la innovación, en lugar de la distribución directa de beneficios a los accionistas.

Como resultado, la rentabilidad por dividendo de Amazon es del 0.00 %, lo que significa que, a pesar de ser una de las empresas más grandes y rentables del mundo, no genera ingresos periódicos para los accionistas vía dividendos. Este indicador, que se calcula dividiendo el dividendo anual por acción entre el precio de la acción, resulta nulo en el caso de Amazon.

No obstante, los inversores obtienen beneficios principalmente a través del incremento en el valor de mercado de las acciones. Esta política puede no ser atractiva para quienes buscan ingresos pasivos regulares, pero es compatible con una estrategia de crecimiento agresiva, común entre compañías tecnológicas que priorizan la reinversión de capital para mantener su liderazgo e innovación.

Variables de los Mercados Financieros Internacionales

Amazon, como compañía global con operaciones en múltiples regiones, está expuesta a diversas variables del entorno financiero internacional que afectan directamente su desempeño operativo y financiero. A continuación, se identifican las variables relacionadas con divisas y commodities que impactan los resultados de la empresa analizada.

Principales Comoditas o Divisas que Afecten su Modelo de Negocio

En el modelo de negocio de Amazon, varios factores macroeconómicos y del mercado

tienen un impacto significativo. Entre ellos, las fluctuaciones de las divisas (especialmente el dólar estadounidense) y el precio del petróleo son importantes, así como las tendencias de consumo y las presiones inflacionarias.

A continuación, se detallan los principales factores:

Divisas

Fluctuaciones del Dólar. Amazon opera a nivel global, por lo que las fluctuaciones del tipo de cambio del dólar frente a otras monedas pueden afectar sus ingresos y costos. Un dólar fuerte puede reducir el valor de las ventas en otros países cuando se convierten a dólares, mientras que un dólar débil puede aumentar los costos de las importaciones.

Riesgos de Tipo de Cambio. La exposición a diferentes monedas puede generar riesgos financieros para Amazon si no se gestiona adecuadamente.

Materias Primas

Petróleo. El precio del petróleo afecta los costos de transporte y logística de Amazon, especialmente en la entrega de productos. Un aumento en los precios del petróleo puede aumentar los costos operativos de la empresa.

Otros Insumos. Si bien Amazon no es un gran consumidor directo de materias primas en la producción, los precios de otros insumos como el embalaje y los materiales de construcción pueden influir en sus costos.

Factores Macroeconómicos

Patrones de Gasto del Consumidor. La confianza del consumidor y las tendencias de gasto pueden afectar la demanda de productos y servicios de Amazon.

Inflación. La inflación puede aumentar los costos de los productos vendidos por Amazon, así como reducir el poder adquisitivo de los consumidores, lo que podría disminuir la

demanda.

Tasas de Interés. Las tasas de interés pueden afectar la capacidad de los consumidores para obtener financiamiento para compras y también pueden influir en los costos de endeudamiento de Amazon.

Escenarios Económicos. Factores como la recesión o el crecimiento económico pueden tener un impacto significativo en el negocio de Amazon.

Competencia

Mercado de la Nube. La competencia en el sector de la computación en la nube (AWS) con Microsoft Azure y Google Cloud puede influir en la cuota de mercado y los precios.

Comercio Electrónico. La competencia de otros minoristas en línea y tiendas físicas también puede afectar las ventas y la rentabilidad de Amazon.

Otros Factores

Políticas Comerciales y Aranceles. Los cambios en las políticas comerciales y los aranceles pueden afectar los costos de importación y exportación de Amazon.

Regulaciones. Las nuevas regulaciones o cambios en las existentes pueden impactar las operaciones y los costos de Amazon.

Innovación Tecnológica. La inversión en nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático pueden afectar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente.

Amazon enfrenta una serie de factores externos que pueden afectar su modelo de negocio, desde fluctuaciones monetarias y precios de materias primas hasta tendencias de gasto del consumidor y presiones competitivas. La gestión efectiva de estos factores es crucial para mantener la rentabilidad y el crecimiento de la empresa.

Instrumentos de Cobertura de Amazon en Negocios Internacionales

Amazon utiliza una variedad de instrumentos de cobertura en sus operaciones internacionales para mitigar los riesgos financieros asociados con las fluctuaciones de las monedas y los tipos de cambio. Estos instrumentos incluyen el uso de contratos de futuros, opciones sobre acciones y otros instrumentos financieros para protegerse contra los movimientos adversos en los precios de las materias primas y divisas.

Conversor de Divisas de Amazon

Permite a los vendedores convertir fondos de una moneda a otra, facilitando las transacciones internacionales y reduciendo el riesgo de tipo de cambio.

Amazon Seller Wallet

Una herramienta que simplifica los pagos internacionales al permitir a los vendedores realizar transferencias a cuentas bancarias, convertir fondos y enviar pagos a proveedores, todo desde una única plataforma.

Contratos de Futuros y Opciones

Amazon puede utilizar contratos de futuros y opciones sobre acciones para fijar precios de compra o venta de divisas a futuro, protegiéndose así de movimientos adversos en los tipos de cambio.

Cobertura Natural

Amazon también puede utilizar la cobertura natural, que implica equilibrar las posiciones en diferentes monedas para minimizar el riesgo de tipo de cambio.

Programas de Logística de Amazon (FBA)

Si bien no son específicamente instrumentos de cobertura, los programas de FBA ayudan a Amazon a gestionar la logística y el cumplimiento de pedidos internacionales, reduciendo la complejidad y el riesgo asociado con la distribución de productos en diferentes mercados.

Adaptación Local

Amazon adapta sus plataformas y servicios a los idiomas y culturas locales en cada mercado, lo que incluye opciones de pago y envíos locales, para facilitar las transacciones internacionales y reducir el riesgo de problemas relacionados con la adaptación al mercado.

Colaboración con Proveedores y Socios Locales

Amazon establece relaciones con proveedores y socios locales para garantizar que los productos sean relevantes y asequibles para los clientes en cada mercado, lo que ayuda a mitigar el riesgo de no adaptarse a las preferencias locales.

Amazon utiliza una combinación de instrumentos financieros tradicionales, herramientas especializadas y estrategias de adaptación local para gestionar los riesgos financieros asociados con sus operaciones internacionales, buscando proteger sus márgenes de beneficio y mantener la eficiencia en sus operaciones globales.

Conclusiones

En conclusión, la estrategia financiera de Amazon ha sido efectiva en mejorar su rentabilidad y liquidez en el período 2022-2024, gracias a la inversión en tecnología, diversificación de ingresos y gestión de costos. La empresa ha diversificado sus fuentes de ingresos y ha invertido en tecnología para mantener su posición competitiva, expandiendo servicios, invirtiendo en inteligencia artificial y desarrollando nuevos negocios. Sin embargo, Amazon enfrenta desafíos en términos de sostenibilidad y regulación, lo que puede impactar su rendimiento organizacional en el futuro, por lo que se recomienda que la empresa invierta en sostenibilidad, cumpla con las regulaciones y proteja la privacidad y seguridad de sus clientes para mantener su posición competitiva y lograr un crecimiento sostenible a largo plazo.

Amazon es una empresa líder en el sector del comercio electrónico que ha demostrado una sólida posición financiera y una excelente gestión de su liquidez. A través del análisis de sus estados financieros, se puede observar que la empresa ha mantenido un crecimiento constante en sus ingresos y ha logrado aumentar su rentabilidad bruta.

La relación deuda a patrimonio de Amazon es de 1,19, lo que indica que la empresa utiliza más capital de terceros que propio, pero no excesivamente. La composición del patrimonio muestra que las ganancias retenidas tienen una mayor participación, lo que refleja que la empresa ha reinvertido la mayor parte de sus ganancias en el negocio en lugar de distribuir dividendos.

El análisis de la deuda a corto y largo plazo muestra que Amazon tiene una estructura de deuda bien gestionada, con una alta participación de cuentas por pagar y arrendamientos a largo plazo. La empresa también ha demostrado una tendencia positiva en la evolución de sus gastos financieros, lo que indica que no depende del financiamiento externo costoso y se apoya en su

capacidad de generar flujo de caja para financiar operaciones y crecimiento.

En cuanto a la liquidez, Amazon ha demostrado una posición financiera sólida a corto plazo, con una razón corriente de 1 y una razón de tesorería de 0,71. La prueba ácida muestra que la empresa puede cubrir el 90% de sus pasivos corrientes con activos líquidos, excluyendo inventario. El capital neto de trabajo es positivo, lo que indica que la empresa puede cubrir sus deudas de corto plazo sin problemas.

El ciclo de efectivo de Amazon es de -35,3 días, lo que refleja una buena gestión operativa y alta eficiencia financiera. La empresa tarda aproximadamente 65 días en convertir una inversión en inventario en efectivo, pasando por el proceso de venta y cobro.

El análisis de los indicadores financieros de la empresa muestra una tendencia positiva en la reducción del nivel de endeudamiento, que disminuyó del 62% en 2023 al 54% en 2024, lo que indica una menor dependencia de la deuda y una mejora en la estructura de capital. Además, el margen neto aumentó del 5% en 2023 al 9% en 2024, lo que refleja una mejora en la rentabilidad y una buena gestión de costos. Aunque el ROI y la rotación de activos disminuyeron ligeramente, siguen siendo positivos y superiores a 1, lo que indica que la empresa está generando un buen retorno sobre sus activos. La tasa de crecimiento de ingresos fue del 11% entre 2023 y 2024, lo que muestra un crecimiento significativo en los ingresos y una buena estrategia de marketing y ventas. En general, la empresa ha demostrado una sólida posición financiera y una buena gestión de sus recursos, lo que la convierte en una oportunidad atractiva para la inversión y el crecimiento a largo plazo.

El análisis financiero de Amazon entre 2022 y 2024 revela una tendencia positiva en la rentabilidad y eficiencia operativa, impulsada por la expansión de Amazon Web Services (AWS) y una gestión más eficiente de los activos. El árbol de rentabilidad (DuPont) muestra una mejora

significativa en el retorno sobre activos operativos netos (RONA) y el retorno sobre el patrimonio (ROCE), superando el costo de capital (K_e) y generando valor económico agregado (EVA) positivo. El apalancamiento financiero se mantiene en niveles moderados, lo que fortalece la solvencia y reduce el riesgo financiero. La beta de Amazon es mayor que la de la industria debido a su mayor apalancamiento financiero, tamaño y diversificación, exposición a cambios regulatorios y mayor volatilidad en sus flujos de efectivo. El costo del patrimonio (K_e) se estima en 10,96%, y el ROCE alcanzó el 37% en 2024, lo que indica una alta rentabilidad para los accionistas. En resumen, Amazon ha demostrado una sólida posición financiera y una eficiente gestión de sus recursos, lo que la convierte en una oportunidad atractiva para la inversión y el crecimiento a largo plazo.

Finalmente, Amazon ha demostrado una sólida posición financiera y una eficiente gestión de sus recursos, con un alto grado de apalancamiento operativo que potencia su rentabilidad en entornos de crecimiento, mientras mantiene un apalancamiento financiero moderado que minimiza el riesgo crediticio y fortalece su perfil competitivo. El cálculo del WACC revela un costo promedio ponderado de capital alto debido al alto costo del patrimonio, lo que puede afectar su capacidad para invertir en proyectos rentables. Sin embargo, la empresa ha logrado un equilibrio eficaz entre riesgo operativo y financiero, lo que mejora su resiliencia ante escenarios económicos adversos y la convierte en una oportunidad atractiva para la inversión y el crecimiento a largo plazo.

Recomendaciones

Amazon, como una de las empresas más influyentes a nivel global han enfrentado constantes desafíos en los mercados financieros. Por ello, se recomienda la adopción de estrategias enfocadas en la mitigación de riesgos asociados a sus procesos operativos y financieros permitiéndole mantener su estabilidad y competitividad. Dado su fuerte enfoque en tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y la computación en la nube, se espera que continúe expandiéndose y mejorando sus márgenes de beneficio a través de la automatización, eficiencia operativa e innovación constante.

Asimismo, es fundamental que Amazon mantenga un seguimiento riguroso de sus indicadores financieros clave, como el PER (Precio/Utilidad) y la rentabilidad por dividendos, con el fin de monitorear la percepción del mercado y anticipar ajustes estratégicos. Se recomienda una revisión periódica del comportamiento de sus acciones para optimizar los retornos a los inversionistas. La diversificación de la cartera de inversiones debe mantenerse como una práctica esencial para reducir riesgos, especialmente en contextos volátiles. Igualmente, se sugiere fortalecer su estrategia de cobertura financiera, revisando su efectividad frente a fluctuaciones cambiarias, tasas de interés y condiciones globales, ajustándola de forma proactiva.

Desde una perspectiva operativa y financiera, se recomienda a Amazon mejorar la eficiencia operativa mediante una mayor automatización de sus procesos logísticos y de atención al cliente, así como la integración de herramientas de análisis predictivo para la planificación de demanda. En cuanto a la gestión del capital de trabajo, se sugiere optimizar los ciclos de conversión de inventario y cobro, reduciendo los días de cuentas por cobrar y negociando mejores plazos con proveedores estratégicos. En relación con la estructura de deuda, es

importante evaluar periódicamente el costo de la financiación a largo plazo y buscar alternativas que disminuyan el WACC sin comprometer la liquidez operativa. Finalmente, se recomienda fortalecer la coordinación entre las áreas financieras y administrativas con el fin de alinear las decisiones contables, de inversión y planificación operativa con los objetivos estratégicos globales de la compañía, garantizando una gestión integral, eficiente y sostenible.

Referencias Bibliográficas

- AMA, Valor Económico Agregado EVA, Material de curso, American Management Association, México, 2000.
- Amazon. (1996-2022). *Impacto económico de Amazon en España*.
<https://www.aboutamazon.es/impacto-economico>
- DODD, J., & CHEN, S., “*Economic Value Added (EVA)*”, *Business and Economic Review*, Vol. 30, Núm 3, p. 1-7.
- Fernández, P., “*Creación de valor para los accionistas: definición y cuantificación*”.
 Unversia Business Review, 2005, p. 10-25.
- García, M. L. S., & García, M. J. S. (2012). *El Valor Económico Agregado y su relación con el valor agregado de mercado, la utilidad por acción y el rendimiento de los activos, en México: 2001-2008*. *Recherches En Sciences de Gestion*, 90, 19–40. <https://research-ebSCO-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/linkprocessor/plink?id=a78c8615-6b53-3e8c-9dcc-207320d579b4>
- Jaramillo Betancour F. (2010). *Valoración de empresas. Capítulo 2: Elementos principales de la valoración*. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/69142?page=65>
- PETTIT, J.,” EVA and Strategy” *EVALuation*, C. Stern Steward, Ed., abril 2000, p1-20. Riveros, A. R. (2021). *La gerencia financiera y la generación de valor*.

Apéndices

Apéndice A

Plantilla de Excel

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_K7EOu_uGIJnWt0qzG2ue5zqJn-yy8SP/edit?usp=sharing&oid=102367304588966300591&rtpof=true&sd=true