

Investment Club PUC

Amazon.com, Inc. (NASDAQ: AMZN)

Rodrigo Rosales y Mathias Alarcon

27 de octubre, 2026

Resumen

Recomendamos COMPRAR a 12 meses: precio objetivo de $296, un 18,7% sobre el cierre de $249,09 (26-oct-2026).

El negocio

Tres motores de ganancia: AWS (21% de las ventas y ~60% del ingreso operativo), retail y publicidad.

La preocupación del mercado

Capex récord en IA (~$220.000M en 2026) que dejó el flujo de caja libre de 12 meses en −$7.600M.

Nuestra tesis

AWS crece 37% con un backlog de $496.000M; IA y chips superan $25.000M anuales cada uno; publicidad +26%.

Valoración

16,7x EV/EBITDA (vs. 20,6x Microsoft y 21,7x Alphabet) y 23,6x la utilidad estimada de 2027.

Riesgo inmediato

Resultados del 3T el jueves 29-oct-2026: las opciones descuentan un movimiento de ±6% a ±7%.

RECOMENDACIÓN

COMPRAR

Precio de cierre (26-oct-2026)	$249,09
Precio objetivo a 12 meses	$296
Upside	+18,7%
Precio objetivo del consenso	$331,72
Recomendaciones de venta	0

Fuentes: Amazon, comunicado de resultados 2T 2026 (30-jul-2026); StockAnalysis, múltiplos (26-oct-2026); Investing.com, consenso de 58 analistas; S&P Global vía 24/7 Wall St. (20-oct-2026). Precio objetivo: cálculo propio (28x × EPS 2027e de $10,56, Yahoo Finance).

PREGUNTA CLAVE

El gasto en IA está destruyendo el flujo de caja de Amazon?



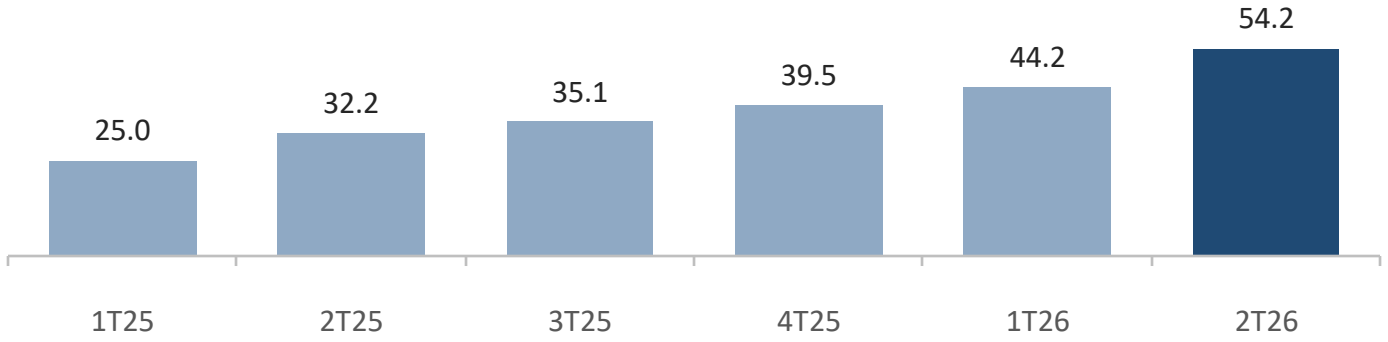
1

Caso Bear

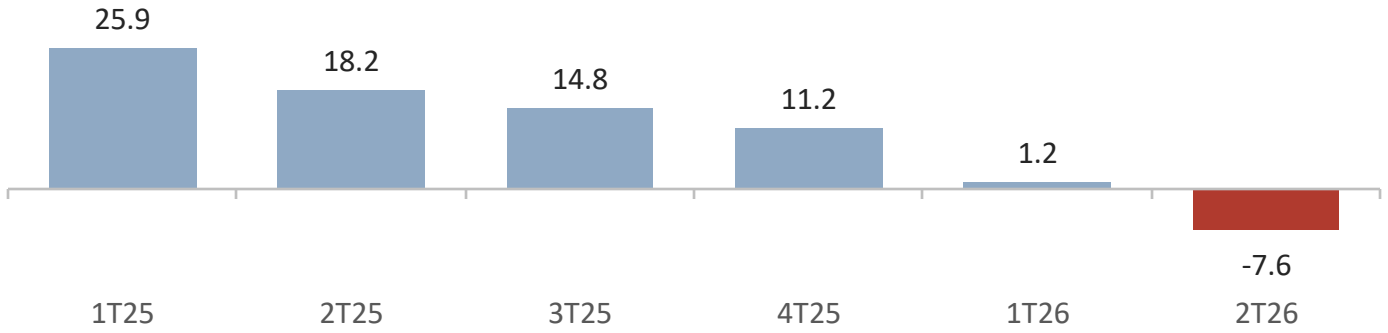
Caso Bear: el capex se come la caja

Amazon nunca había invertido tanto: el capex del trimestre subió 68% en un año y el flujo de caja libre de 12 meses pasó de +$18.200M a −$7.600M.

Capex por trimestre (compras de activo fijo, US$ miles de millones)



Flujo de caja libre de los últimos 12 meses (US$ miles de millones)



EXTRACTO Flujo de caja libre (comunicado 2T 2026)

Doce meses al 30-jun (US$ M)	2025	2026
Flujo de caja operativo	121.137	161.403
Compras de activo fijo	(107.656)	(173.028)
Ventas de activo fijo e incentivos	4.703	4.021
Flujo de caja libre	**18.184**	**(7.604)**

~$220.000M

Capex esperado para 2026 (en julio, la gerencia subió la guía desde ~$200.000M)

$128.900M

Deuda de largo plazo a jun-2026 (vs. $65.600M en dic-2025)

Fuentes: comunicados de resultados de Amazon 1T25–2T26 (SEC 8-K, Business Wire, Nasdaq); llamada de resultados 2T 2026 (30-jul-2026) vía GuruFocus y Data Center Knowledge. FCF = flujo operativo − compras de activo fijo + ventas de activos e incentivos (definición de Amazon).

Evaluación caso bear

El riesgo del capex es real pero ya está en el precio; la competencia y la regulación pesan menos de lo que parece a 12 meses.

Capex y flujo de caja

Bear: *El capex en IA dejó el FCF en –$7.600M y duplicó la deuda.*

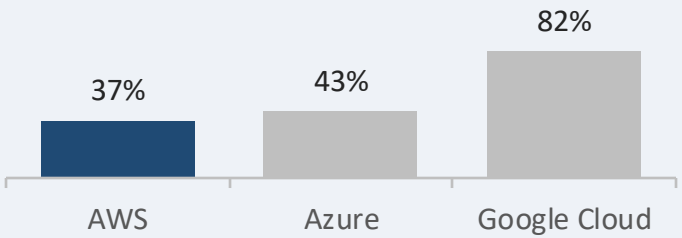
- Flujo operativo de 12 meses: +33%, a $161.400M.
- Backlog de AWS: $496.000M, creciendo a tres dígitos.
- Jassy: “If the demand isn’t there, we won’t spend the capital.”

JUSTIFICADO, PERO EN EL PRECIO

Competencia en la nube

Bear: *Azure y Google Cloud crecen más rápido que AWS.*

Crecimiento interanual, 2T 2026



AWS sigue siendo el mayor: 28% de cuota (Microsoft 20%, Google 15%) y $42.200M por trimestre, vs. $24.800M de Google Cloud.

PARCIALMENTE JUSTIFICADO

Regulación

Bear: *La FTC y la UE podrían limitar el negocio.*

- **25-jun-2026**
  UE: AWS sería «gatekeeper»
- **31-ago-2026**
  FTC y 22 estados demandan por publicidad
- **nov-2026**
  Posible decisión final de la UE (DMA)
- **29-mar-2027**
  Juicio antimonopolio de la FTC

EXAGERADO A 12 MESES

Fuentes: Amazon, comunicado y llamada 2T 2026 (30-jul-2026; cita vía diginomica, 31-jul-2026); Microsoft (29-jul-2026) y Alphabet (22-jul-2026), resultados; Synergy Research vía ArticSledge (cuota 2T 2026); MLex (9-oct-2026); Capital.com (31-ago-2026); Comisión Europea (25-jun-2026). Veredictos: opinión propia.

IDEA CENTRAL

AWS vuelve a acelerar y su demanda ya está firmada



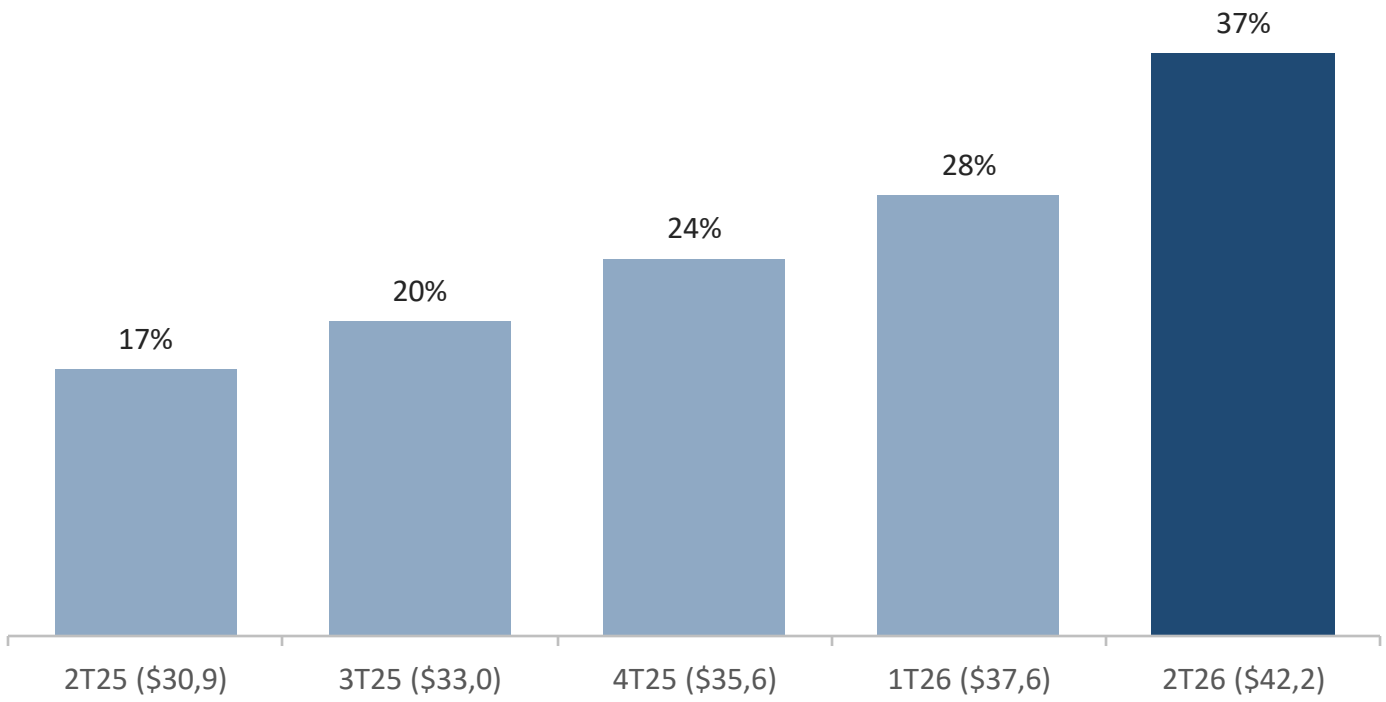
2

Parte I Tesis: AWS se acelera

AWS: un año de aceleración

AWS pasó de crecer 17% a 37% en un año —su ritmo más alto en 18 trimestres— y ya aporta ~60% del ingreso operativo de Amazon.

Crecimiento interanual de las ventas de AWS (ventas del trimestre en US$ miles de M)



EXTRACTO Información por segmento: AWS (8-K, 2T)

US$ millones	2T 2025	2T 2026
Ventas netas AWS	30.873	42.232
Ingreso operativo AWS	10.160	16.621
Margen operativo	**32,9%**	**39,4%**
% del ingreso operativo total	53,0%	60,5%

"AWS is booming, growing 36.7% year-over-year in Q2—our fastest growth in 18 quarters"

«AWS está en auge: creció 36,7% interanual en el 2T, nuestro mayor crecimiento en 18 trimestres»

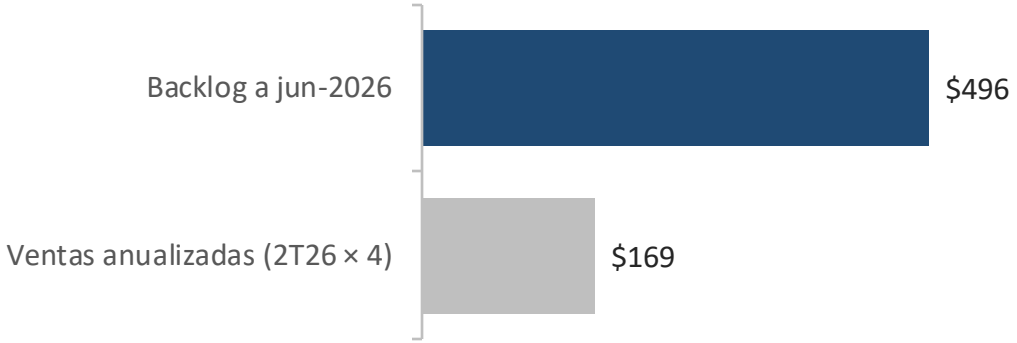
— Andy Jassy, CEO · comunicado 2T 2026

Fuentes: comunicados de resultados de Amazon 2T25–2T26 (SEC 8-K, Business Wire, Nasdaq). Participación en el ingreso operativo: cálculo propio con cifras del 8-K.

Demanda firmada: backlog de $496.000M

Los clientes ya firmaron contratos por ~2,9 veces lo que AWS vende en un año, y la gerencia dice que la capacidad no alcanza para toda la demanda de 2026 ni de 2027.

Backlog vs. ventas anuales de AWS (US$ miles de millones)



≈2,9x

las ventas de un año, ya contratadas

> *"And our backlog stands at $496 billion, growing triple digits year over year."*
>
> «Nuestro backlog es de $496.000 millones y crece a tres dígitos interanual»
>
> **— Andy Jassy · llamada 2T 2026**

Qué es el backlog? Ventas ya firmadas por contrato que todavía no se registran como ingreso porque el servicio se entrega más adelante.

> *"…even at that amount, we will still not have enough capacity to meet all the demand we have in 2026."*
>
> «…aun con ese monto, no tendremos capacidad para toda la demanda de 2026 (y espera lo mismo en 2027)»
>
> **— Andy Jassy · llamada 2T 2026**

>$225.000M

compromisos de ingresos de Trainium (incluye Anthropic y OpenAI)

2x

meta: duplicar la capacidad de energía de AWS a fines de 2027

Fuentes: llamada de resultados 2T 2026 (30-jul-2026; transcripción vía StatementDog y citas vía diginomica); comunicado 2T 2026; Motley Fool (16-jul-2026); TheStreet vía Yahoo Finance (12-abr-2026). 2,9x y ventas anualizadas: cálculo propio ($42.232M × 4).

IDEA CENTRAL

La IA y los chips propios ya son negocios de más de $25.000M al año cada uno



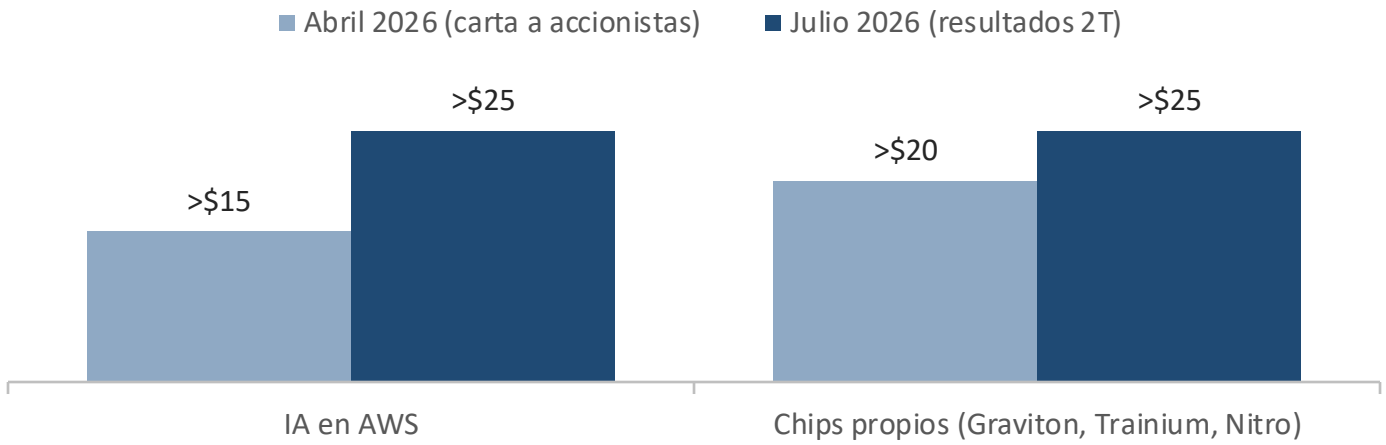
3

Parte II Tesis: IA y chips propios

IA y chips: dos negocios de $25.000M+

En abril de 2026, la carta a los accionistas hablaba de más de $15.000M (IA) y más de $20.000M (chips) de tasa anual; en julio, ambos ya superaban $25.000M.

Tasa anual de ingresos, valores mínimos reportados (US$ miles de M)



> *"our AI and Chips businesses each eclipsed run rates of more than $25 billion"*
>
> «nuestros negocios de IA y de chips superaron cada uno una tasa anual de más de $25.000 millones»
>
> **— Andy Jassy, CEO · comunicado 2T 2026**

98%

de los 1.000 principales clientes de EC2 (servidores en la nube) usa los chips Graviton.

Bedrock

El gasto de los clientes en el 2T superó al de todos los trimestres anteriores juntos.

Trainium

Anthropic y OpenAI firmaron compromisos multianuales de varios gigawatts.

Fuentes: Amazon, comunicado de resultados 2T 2026 (30-jul-2026); carta a los accionistas citada por TheStreet vía Yahoo Finance (12-abr-2026). Tasa anual = ventas del período anualizadas; los valores son mínimos («más de»).

El capex ya tiene clientes

La gerencia dice que la capacidad no alcanza para la demanda de 2026 y 2027, y que ya hay demanda firmada para 2028: el capex responde a pedidos, no a una apuesta.

2026

Capacidad insuficiente

"we will still not have enough capacity to meet all the demand we have in 2026"

llamada 2T, 30-jul-2026

2027

Mayormente vendido

"2027 is largely sold out"

Jassy, 23-oct-2026, según Reuters

2028

Buena parte vendida

"A good chunk of 2028 is sold out" · "the demand we already have for 2028 is striking"

Reuters (23-oct) y llamada 2T

> *"At this level of spend and higher, we have clear line of sight to strong financial returns."*
>
> «Con este nivel de gasto, y más alto, vemos con claridad retornos financieros sólidos»
>
> **— Andy Jassy · llamada 2T 2026**

> *"If the demand isn't there, we won't spend the capital."*
>
> «Si la demanda no está, no gastaremos el capital»
>
> **— Andy Jassy · llamada 2T 2026**

Fuentes: llamada de resultados 2T 2026 (30-jul-2026; citas vía diginomica, 31-jul-2026); Reuters vía Yahoo Finance (23-oct-2026), declaraciones de Jassy en un podcast. Traducciones: propias.

IDEA CENTRAL

Publicidad y retail: más ganancia por cada dólar vendido

Publicidad 2T 2026: +26%

Ingreso operativo de Norteamérica: +21%



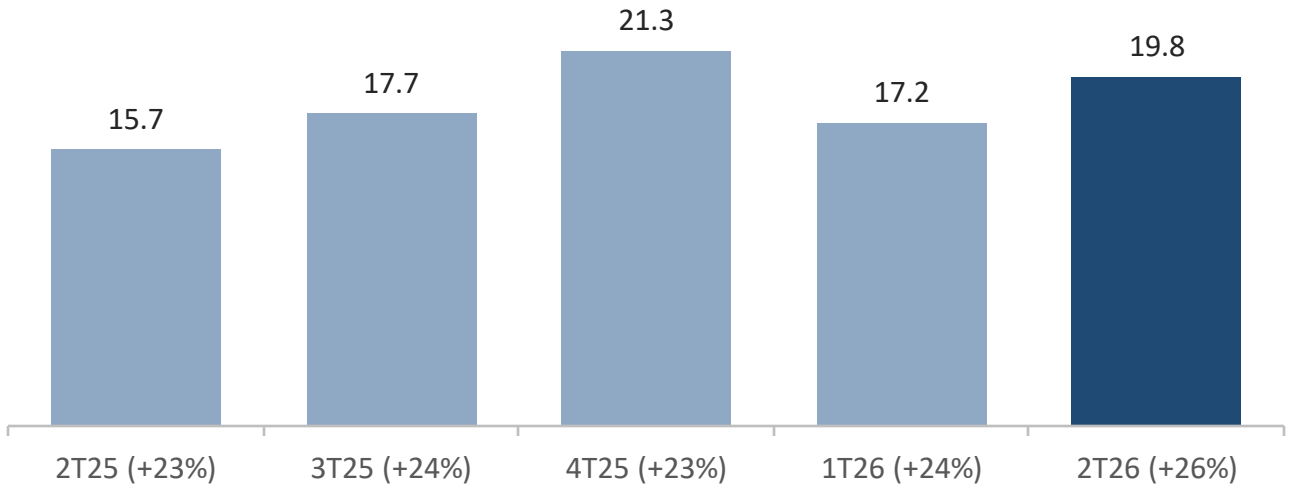
4

Parte III Tesis: publicidad y retail

Publicidad: $19.800M y acelerando

La publicidad es el segundo negocio que más crece después de AWS (+26%) y ya suma ~$76.000M en los últimos 12 meses.

Ventas de publicidad por trimestre (US$ miles de M) y crecimiento interanual



> *"Advertising had another strong quarter with 26% year-over-year growth."*
>
> «La publicidad tuvo otro trimestre sólido, con 26% de crecimiento interanual»
>
> **— Andy Jassy · comunicado 2T 2026**

EXTRACTO Ventas por línea de negocio (8-K, 2T)

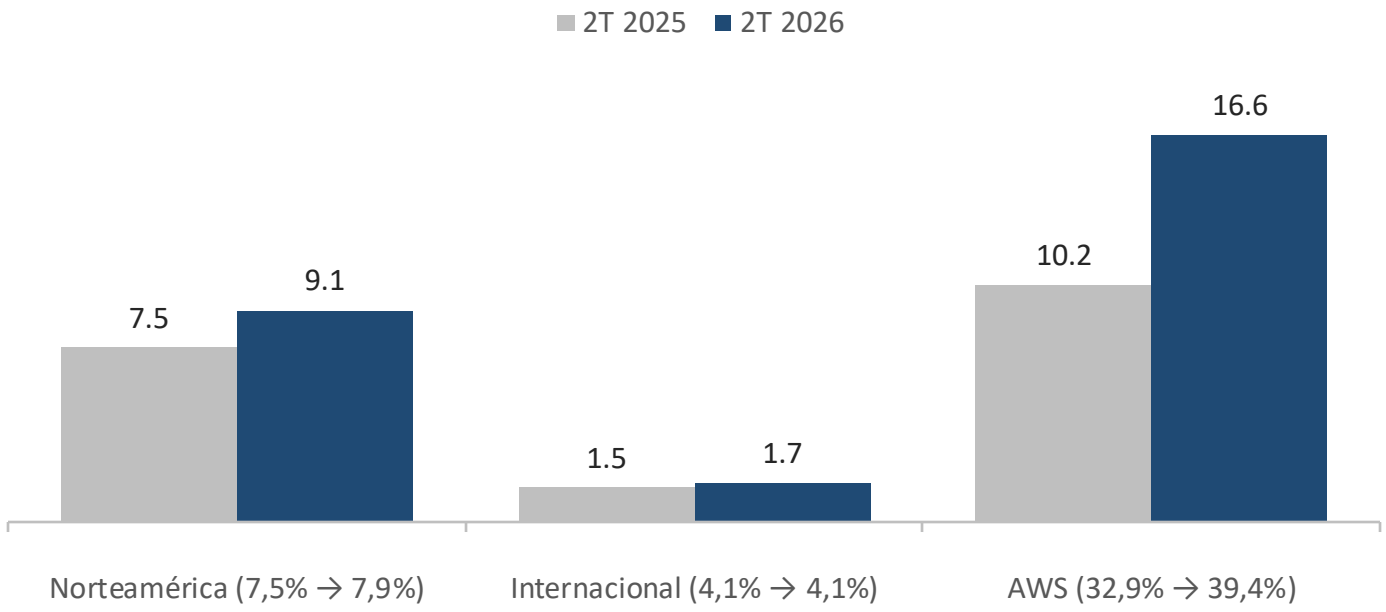
US$ millones	2T 2025	2T 2026	Crec.
Tiendas online	61.485	70.432	15%
Servicios a vendedores externos	40.348	46.780	16%
AWS	30.873	42.232	37%
Publicidad	**15.694**	**19.809**	**26%**
Suscripciones	12.208	13.730	12%
Tiendas físicas	5.595	5.794	4%
Otros	1.499	1.829	22%
Ventas netas totales	**167.702**	**200.606**	**20%**

Fuentes: comunicados de resultados de Amazon 2T25–2T26 (SEC 8-K, Business Wire, Nasdaq). 12 meses: suma propia del 3T25 al 2T26. El 4T es estacionalmente más alto por la temporada navideña.

Retail: más rápido y más rentable

El ingreso operativo de Norteamérica subió 21%, a $9.100M (margen de 7,9%), mientras Amazon entrega más rápido que nunca.

Ingreso operativo por segmento (US$ miles de M; margen operativo entre paréntesis)



Ojo: el 2T incluyó ~$600M de devoluciones de aranceles en Norteamérica que no se repetirían (parte de ~$1.150M de beneficios no recurrentes).

+40%

más artículos entregados el mismo día o al día siguiente en el 1S 2026 (“over 40% more items delivered same-day or overnight”, Jassy).

$60.000M

en ventas brutas anualizadas de Amazon Business (compras de empresas).

Amazon Now

entregas en 30 minutos o menos de miles de productos de uso diario.

Fuentes: Amazon, comunicado de resultados 2T 2026 (30-jul-2026); Pepperstone, preview 3T 2026 (23-oct-2026), sobre beneficios no recurrentes.

PREGUNTA CLAVE

¿Cuánto gana Amazon y cuánto estamos pagando por esas ganancias?

Ventas 2T 2026: $200.606M (+20%)

P/E sobre EPS 2027e: 23,6x · EV/EBITDA: 16,7x



5

Fundamentales y Valoración

Fundamentales: resultados del 2T 2026

Las ventas crecieron 20% y el ingreso operativo 43%; la utilidad neta se multiplicó por 3,4, pero $53.400M vienen de la inversión en Anthropic, no del negocio.

EXTRACTO Estado consolidado de resultados, tres meses al 30 de junio (8-K)

US$ millones	2T 2025	2T 2026	Var.
Ventas netas totales	**167.702**	**200.606**	**+20%**
Costo de ventas	80.809	95.778	
Fulfillment (logística)	25.976	29.633	
Tecnología e infraestructura	27.166	33.158	
Ventas y marketing	11.416	11.698	
Generales y administrativos	2.965	2.788	
Otros gastos operativos, neto	199	90	
Total gastos operativos	**148.531**	**173.145**	**+17%**
Ingreso operativo	**19.171**	**27.461**	**+43%**
Ingresos por intereses	1.085	1.295	
Gastos por intereses	(516)	(1.314)	
Otros ingresos (gastos), neto	**1.117**	**53.415**	
Utilidad antes de impuestos	**20.857**	**80.857**	
Impuestos	(2.678)	(18.199)	
Inversiones por método de participación	(15)	(11)	
Utilidad neta	**18.164**	**62.647**	**+245%**
Utilidad por acción diluida (US$)	1,68	5,75	

VENTAS

$200.606M (+20%)

Todo lo que Amazon cobró a sus clientes en el trimestre.

INGRESO OPERATIVO

$27.461M (+43%)

Lo que gana el negocio después de sus costos. Margen: 13,7% (vs. 11,4%).

UTILIDAD NETA

$62.647M

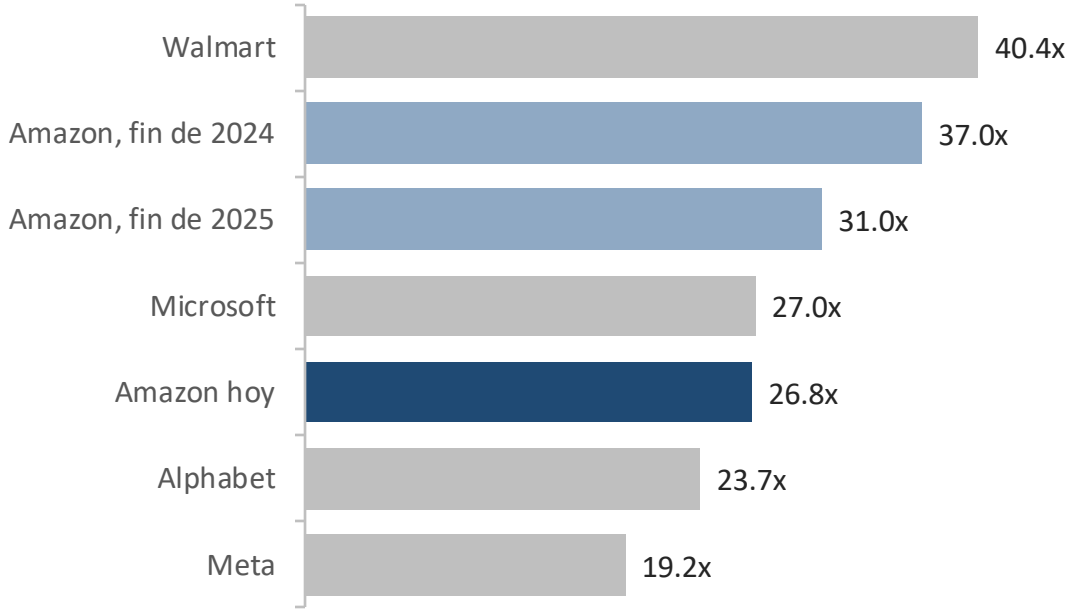
Incluye $53.415M de «otros ingresos», “primarily from our investments in Anthropic”: no es caja ni viene de la operación.

Fuente: Amazon, estado consolidado de resultados (no auditado), comunicado de resultados 2T 2026 (30-jul-2026). Traducción de las partidas y variaciones: propias.

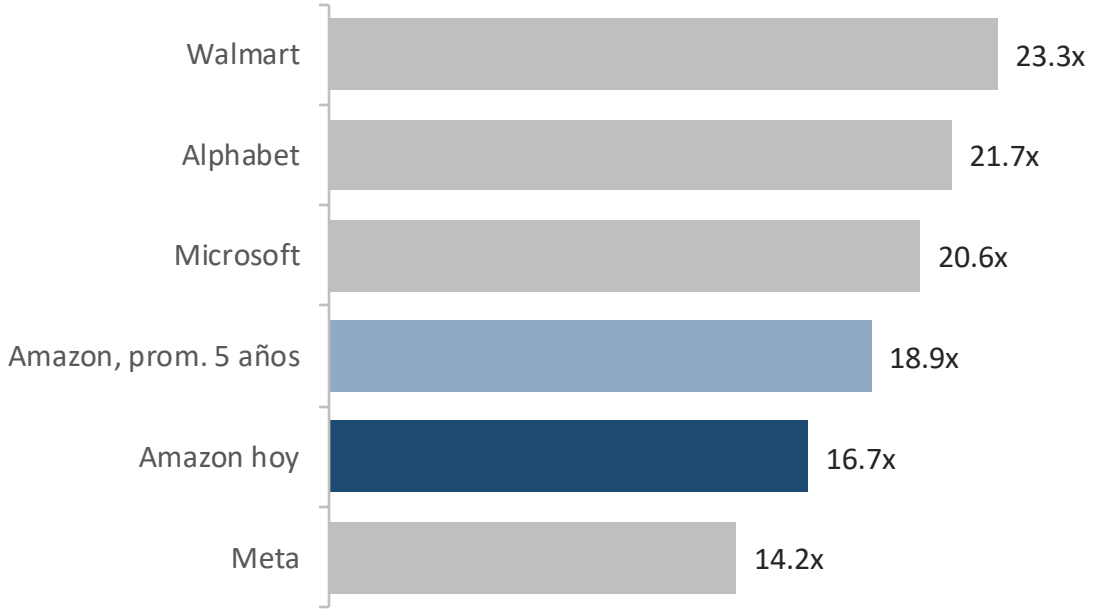
Valoración: múltiplos vs. pares e historia

Amazon cotiza a 16,7x EV/EBITDA, bajo Microsoft, Alphabet y Walmart, y a un P/E forward de 26,8x, en línea con Microsoft y muy bajo su propia historia.

P/E forward (veces)



EV/EBITDA, últimos 12 meses (veces)



Sobre el EPS estimado de 2027 ($10,56), el P/E de Amazon es 23,6x; según la fuente, el P/E forward va de 22,4x a 26,8x.

Fuentes: StockAnalysis, estadísticas (26-oct-2026; Walmart: dato intradía) y ratios históricos de fin de año; FinanceCharts, EV/EBITDA promedio de 5 años (abr-2026); GuruFocus y FinanceCharts (rango del P/E forward); Yahoo Finance (EPS 2027e, 54 analistas).

PREGUNTA CLAVE

¿Qué puede salir mal en los próximos 12 meses?

Próximo evento: resultados del 3T
Jueves 29-oct-2026, después del cierre



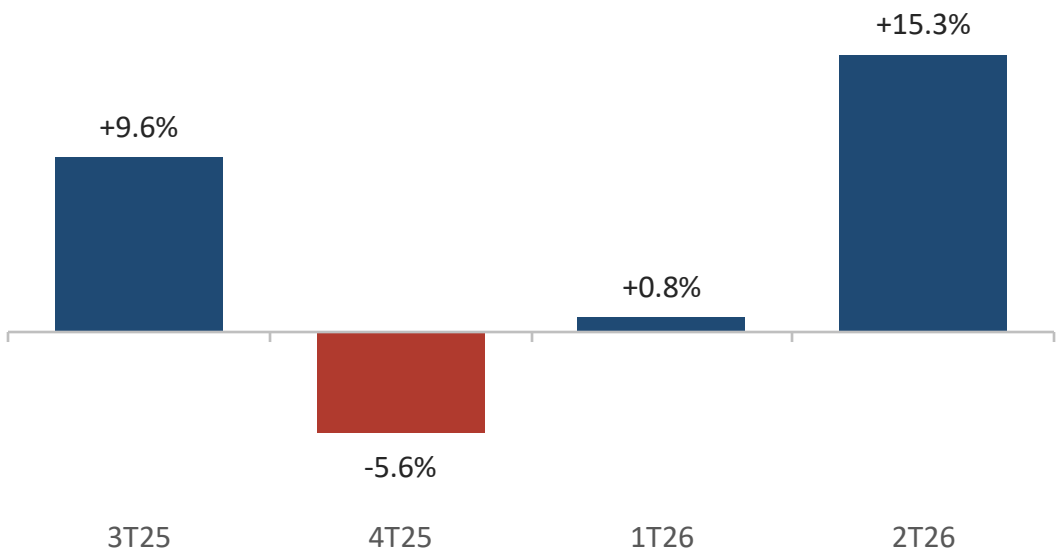
6

Riesgos

Riesgo inmediato: resultados del 29-oct

Amazon reporta dos días después del pitch: las opciones descuentan un movimiento de ±6% a ±7%, y en los últimos cuatro reportes la acción se movió 7,8% en promedio.

Reacción de la acción el día después de resultados



Movimiento implícito para el 3T26:
±6,2% (Unusual Whales) · ±6,6% (Bloomberg) · ±7,4% (Pepperstone)

Qué mirar el jueves 29-oct

Métrica	Guía de Amazon	Consenso	Sostiene la tesis si…
Ventas	$197.000–202.000M	~$202.200M	queda sobre la guía
Ingreso operativo	$22.500–26.500M	~$26.100–26.200M	queda dentro o sobre la guía
Crecimiento AWS	—	~35%	es de 35% o más
Margen AWS	—	—	~38% sin extraordinarios
EPS	—	$1,96	—
Capex	~$220.000M (2026)	—	no hay sorpresa para 2027

Efecto contagio: Microsoft y Alphabet reportan el 28-oct; sus cifras de nube y de capex también moverán a Amazon.

Fuentes: Amazon IR (15-oct-2026); comunicado 2T 2026 (guía del 3T); Pepperstone, preview 3T 2026 (23-oct-2026); PrimeXBT (21-oct-2026); Investing.com, preview de Evercore (22-oct-2026); Unusual Whales (20-oct-2026), citado en nuestro informe de investigación.

Otros riesgos y mitigantes

Ninguno invalida la tesis por sí solo, pero cualquiera puede presionar el precio en el corto plazo; estos son los que vamos a vigilar.

Capex 2027 mayor a lo esperado

IMPACTO ALTO

Riesgo: En feb-2026, una guía de ~$200.000M (vs. $146.000M esperado) hizo caer la acción −5,6%.

Mitigante: Backlog de $496.000M y una gerencia que condiciona el gasto a la demanda.

Competencia en IA y nube

IMPACTO MEDIO

Riesgo: Azure (+43%) y Google Cloud (+82%) crecen más rápido; AWS perdió ~2 pp de cuota en un año.

Mitigante: AWS sigue siendo el líder (28% de cuota) y su crecimiento se acelera.

Calidad de utilidades y márgenes

IMPACTO MEDIO

Riesgo: Anthropic hace volátil el EPS (2026e $12,91 vs. 2027e $10,56) y el 2T tuvo ~$1.150M no recurrentes.

Mitigante: Valoramos con el EPS 2027 y el ingreso operativo, no con la utilidad del trimestre.

Regulación

IMPACTO BAJO A 12 MESES

Riesgo: Juicio de la FTC (29-mar-2027), demanda por publicidad y posible designación de AWS bajo la DMA.

Mitigante: No esperamos impacto en las ganancias de los próximos 12 meses.

Fuentes: Investing.com (feb-2026, guía de capex); Microsoft y Alphabet, resultados (jul-2026); Synergy Research vía ArticSledge; Yahoo Finance (EPS estimados); Pepperstone (23-oct-2026); MLex (9-oct-2026); Capital.com (31-ago-2026); Comisión Europea (25-jun-2026). Nivel de impacto: evaluación propia.

RECOMENDACIÓN

COMPRAR: precio objetivo de $296 a 12 meses

+18,7% sobre el cierre de $249,09

Consenso de analistas: $331,72 (+33%)



7

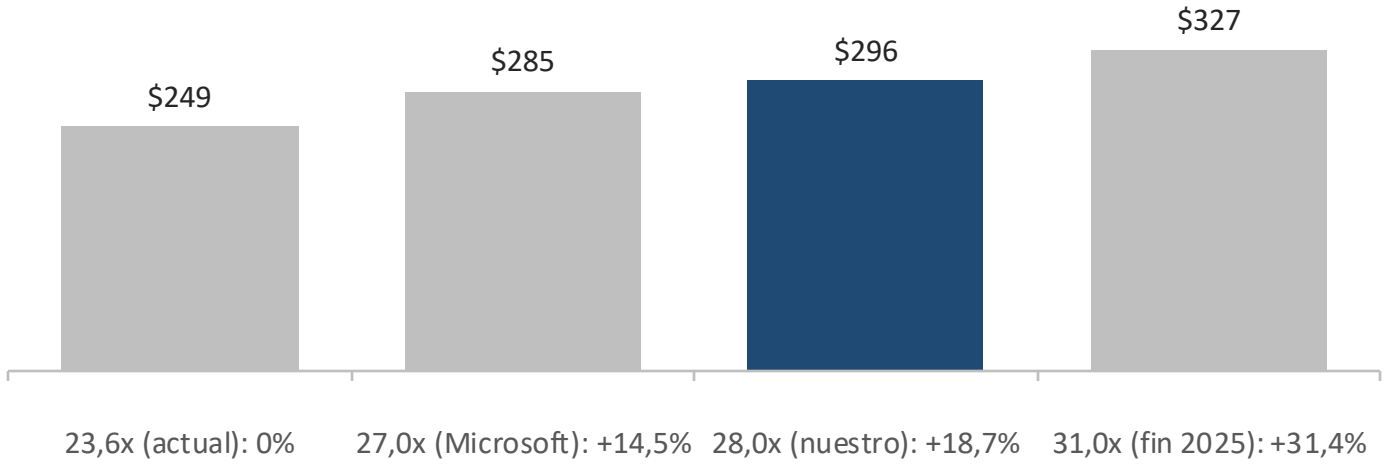
Conclusión

Precio objetivo: $296 (+18,7%)

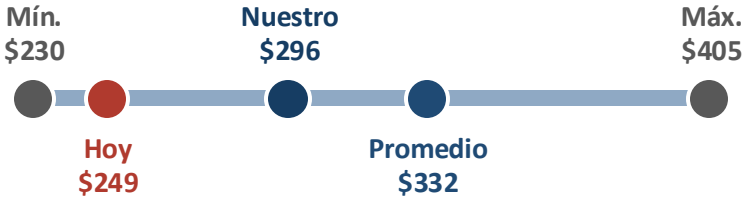
Aplicamos un P/E de 28x a la utilidad por acción estimada de 2027: un múltiplo entre el actual (23,6x) y el de fin de 2025 (31,0x), cercano al de Microsoft (27,0x).

$10,56	×	28x	=	$296
EPS 2027e (consenso)		P/E supuesto (propio)		precio objetivo a 12 meses

Sensibilidad: precio implícito según el P/E aplicado (US$)

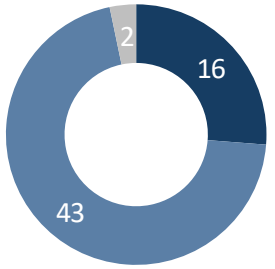


Precios objetivo de 58 analistas (US$)



Promedio $331,72 = +33,2% sobre el precio de hoy; incluso el mínimo ($230) queda solo 7,7% abajo.

Recomendaciones de los analistas



16 Strong Buy
43 Buy
2 Hold
0 Sell

Fuentes: Yahoo Finance (EPS 2027e, 54 analistas); StockAnalysis (múltiplos, 26-oct-2026); Investing.com (precios objetivo, 58 analistas); S&P Global vía 24/7 Wall St. (20-oct-2026). Precio objetivo, sensibilidad y upside: cálculo propio.

Recomendación: COMPRAR

Compramos un negocio que acelera a un múltiplo menor que su historia, y aceptamos el riesgo del capex porque la demanda ya está firmada.

Por qué comprar

- AWS +37%, margen de 39,4% y backlog de $496.000M
- IA y chips: más de $25.000M anuales cada uno
- Publicidad +26%; Norteamérica +21% en ingreso operativo
- 16,7x EV/EBITDA vs. 18,9x de su promedio de 5 años

Qué ya está en el precio

- Flujo de caja libre de 12 meses negativo (−$7.600M)
- Deuda de largo plazo de $128.900M
- Acción ~12% bajo su máximo de cierre de agosto ($284,02)

Qué nos haría cambiar de opinión

- AWS creciendo bajo 30% (hoy 37%)
- Capex de 2027 subiendo sin que crezca el backlog
- Margen operativo de AWS bajo 35% (hoy 39,4%)

Próximo hito: resultados del 3T, jueves 29-oct-2026 después del cierre (llamada a las 5:00 p.m. ET, 18:00 en Chile).

Fuentes: secciones anteriores de esta presentación; Amazon IR (15-oct-2026) para la fecha de resultados. Umbrales para cambiar de opinión: criterio propio. Esta presentación es un ejercicio académico y no constituye asesoría financiera.



Investment Club PUC

Amazon.com, Inc. (NASDAQ: AMZN)

Rodrigo Rosales y Mathias Alarcon

27 de octubre, 2026

Bibliografía

Fuentes usadas en la presentación, con fecha. Los títulos son enlaces; los datos de mercado están al 26-oct-2026.

1. **Amazon:** Comunicado de resultados 2T 2026 (PDF) (30-jul-2026)
s2.q4cdn.com/…/AMZN-Q2-2026-Earnings-Release.pdf

2. **Amazon / SEC:** Formulario 8-K, Ex. 99.1, 2T 2026 (30-jul-2026)
sec.gov/…/amzn-20260630xex991.htm

3. **Amazon / Nasdaq:** Resultados del 1T 2026 (29-abr-2026)
nasdaq.com/…/amazoncom-announces-first-quarter-results-202…

4. **Amazon / Business Wire:** Resultados del 4T 2025 (feb-2026)
businesswire.com/…/Amazon.com-Announces-Fourth-Quarter-Results

5. **Amazon / SEC:** Formulario 8-K, Ex. 99.1, 3T 2025 (oct-2025)
sec.gov/…/amzn-20250930xex991.htm

6. **Amazon IR:** Webcast de resultados del 3T 2026 (15-oct-2026)
ir.aboutamazon.com/…/default.aspx

7. **diginomica:** Citas de Jassy en la llamada del 2T 2026 (31-jul-2026)
diginomica.com/growth-accelerates-aws-so-does-capex-spend-ai-lots-more-come-warns-ceo-andy-jassy

8. **StatementDog:** Transcripción de la llamada del 2T 2026 (30-jul-2026)
statementdog.com/…/317337

9. **GuruFocus:** Llamada del 2T 2026: puntos clave (30-jul-2026)
gurufocus.com/…/8993447

10. **Data Center Knowledge:** Amazon sube su capex 2026 a $220.000M (jul-2026)
datacenterknowledge.com/…/amazon-lifts-ai-infrastructure-spending-to-22…

11. **Reuters vía Yahoo Finance:** Capacidad de la nube vendida hasta 2027 (23-oct-2026)
finance.yahoo.com/…/amazon-cloud-capacity-sold-2027-230625002.html

12. **TheStreet vía Yahoo Finance:** Carta de Jassy a los accionistas (12-abr-2026)
finance.yahoo.com/…/andy-jassy-great-news-amazon-164700565.html

13. **Motley Fool:** Compromisos de Trainium por $225.000M (16-jul-2026)
fool.com/…/andy-jassy-says-amazons-chip-business-already…

14. **Alphabet / SEC:** Resultados del 2T 2026 (Google Cloud) (22-jul-2026)
sec.gov/…/googexhibit991q22026.htm

15. **Redmond Magazine:** Resultados de Microsoft (Azure +43%) (30-jul-2026)
redmondmag.com/…/microsoft-tops-90b-quarterly-revenue.aspx

16. **Synergy Research vía ArticSledge:** Cuota de mercado de la nube, 2T 2026 (2026)
articsledge.com/…/cloud-market-share

Bibliografía (continuación)

Fuentes usadas en la presentación, con fecha. Los títulos son enlaces; los datos de mercado están al 26-oct-2026.

17. MLex: El juez rechaza aplazar el juicio de la FTC (9-oct-2026)

mlex.com/…/amazon-s-bid-to-delay-us-ftc-monopolization-t…

18. Capital.com: Demanda de la FTC por publicidad (31-ago-2026)

capital.com/…/amazon-stock-forecast-is-it-a-buy

19. Comisión Europea: Posición preliminar DMA sobre AWS y Azure (25-jun-2026)

digital-markets-act.ec.europa.eu/commission-reaches-preliminary-position-amazons-and-microsofts-market-leading-cloud-services-should-2026-06-25_en

20. StockAnalysis: Estadísticas de AMZN (también MSFT, GOOGL, META, WMT) (26-oct-2026)

stockanalysis.com/…/statistics

21. StockAnalysis: Ratios históricos de AMZN (26-oct-2026)

stockanalysis.com/…/ratios

22. FinanceCharts: EV/EBITDA histórico de AMZN (abr-2026)

financecharts.com/…/ev-to-ebitda

23. GuruFocus: P/E forward de AMZN (22-oct-2026)

gurufocus.com/…/AMZN

24. Yahoo Finance: Estimaciones de analistas de AMZN (EPS 2027e) (oct-2026)

finance.yahoo.com/…/analysis

25. Investing.com: Consenso de precio objetivo de AMZN (oct-2026)

investing.com/…/amazon-com-inc-consensus-estimates

26. 24/7 Wall St.: 59 analistas, cero ventas (S&P Global) (20-oct-2026)

247wallst.com/…/amazon-pops-on-a-target-raise-59-analysts-zer…

27. Pepperstone: Amazon Q3 2026 Earnings Preview (23-oct-2026)

pepperstone.com/…/amazon-q3-2026-earnings-preview

28. PrimeXBT: Fecha de resultados y reacciones históricas (21-oct-2026)

primexbt.com/…/amazon-earnings-date

29. Investing.com: Preview de Evercore (movimiento implícito) (22-oct-2026)

ng.investing.com/…/evercore-previews-amazon-stock-ahead-of-q3-ea…

30. Investing.com: Capex 2026 de $200.000M y caída de la acción (feb-2026)

investing.com/…/amazon-sees-much-higher-than-expected-2026-ca…

31. Macrotrends: Historial de precios de AMZN (oct-2026)

macrotrends.net/…/stock-price-history

32. Gotrade: Precio de AMZN al 26-oct-2026 (26-oct-2026)

heygotrade.com/…/amzn