

**Presentación de Diagnóstico Financiero y Análisis Bursátil de la Empresa Coca-
Cola**

Angie Marcela Pérez Patiño

Jennyfer Carolina Meza Meza

Paola Andrea Rico Angulo

Asesor

Hasmill Teresa Jaime Fajardo

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

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

ECACEN

Contaduría Pública

2024

Agradecimientos

A cada uno de los tutores que han hecho parte de nuestro proceso formativo, que nos han impulsado y motivado a sobresalir y dar siempre lo mejor de nosotros para alcanzar nuestros objetivos.

A cada uno de nuestros compañeros de curso que ha sido de gran apoyo para trabajar de manera responsable y conjunta.

A nuestros familiares y amigos que nos han brindado su apoyo incondicional y sobre todo a nuestro empuje y esfuerzo por querer salir adelante y conseguir nuestros sueños

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedicamos a Dios, que es el centro de nuestras vidas, también a cada uno de nuestros seres queridos que nos motivaron y aportaron significativamente en esta etapa de aprendizaje, para poder cumplir este objetivo tan importante como lo es nuestro título profesional, también agradecemos enormemente a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia, por facilitar y contribuir en nuestro proceso académico y social, no solo formándonos en un área específica, sino de manera íntegra, para que a través de nuestros conocimientos y valores trabajemos a la transformación positiva de la sociedad.

Resumen

Este trabajo se hizo con el objetivo de realizar un análisis financiero y bursátil de la multinacional Coca-Cola en los periodos comprendidos entre 2020,2021 y 2022, con la información de los estados financieros plasmada en la página web Yahoo Finance, lo cual se realizó inicialmente un análisis vertical y horizontal para conocer la variación que presentaban las cuentas tanto en el Estado de Situación Financiera, como en el Estado de Resultado, también se realizó un diagnostico DOFA, que ayudó a formular estrategias y objetivos para fortalecer su estructura operativa, administrativa y comercial.

Otros análisis que tuvimos en cuenta para dar conocer la realidad financiera de la empresa fue mediante los indicadores financieros, que nos permitieron ver la liquidez, la capacidad de endeudamiento, el nivel de apalancamiento y la rentabilidad de esta compañía para generar beneficios para sus colaboradores y accionistas.

Palabras claves: EBITDA, ROCE, Apalancamiento, Endeudamiento, liquidez.

Abstract

This work was done with the objective of carrying out a financial and stock market analysis of the multinational Coca-Cola in the periods between 2020, 2021 and 2022, with the information from the financial statements reflected on the Yahoo Finance website, which was carried out initially a vertical and horizontal analysis to know the variation that the accounts presented in both the Statement of Financial Situation and the Income Statement, a DOFA diagnosis was also carried out, which helped formulate strategies and objectives to strengthen its operational and administrative structure and commercial.

Other analyzes that we took into account to reveal the financial reality of the company were through financial indicators, which allowed us to see the liquidity, debt capacity, level of leverage and profitability of this company to generate benefits for its collaborators and shareholders.

Keywords: EBITDA, ROCE, leverage, indebtedness, liquidity.

Tabla de Contenido

Introducción	13
Planteamiento del Problema	14
Justificación	15
Objetivos	16
Objetivo General	16
Objetivos Específicos.....	16
Marco Conceptual	17
Análisis Financiero	17
Análisis Acciones.....	17
Análisis Horizontal	18
<i>Absoluta</i>	
Diseño Metodológico.....	19
Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial	19
Productos.....	20
Competidores	20
Proveedores.....	20
Principales Proveedores de PET a Nivel Mundial	20
Clientes	21
Tecnologías	21
Equipo Administrativo.....	22
Relaciones con los Colaboradores	23
Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa.....	23

Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter	24
El Poder de Negociaciones de los Clientes.....	24
El Poder de Negociaciones con los Proveedores	24
La Amenaza de los Productos Sustitutos	24
La Amenaza de los Nuevos Competidores	25
La Rivalidad entre los Competidores Existentes	25
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios.....	26
Análisis de la Política de Dividendos de la Empresa en los Últimos Años	27
Variables de los Mercados Financieros Internacionales.....	29
Variables Macroeconómicas.....	29
Variables Sociales.....	29
Cuantificables	30
No Cuantificables.....	30
Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos	32
Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa	33
Indicadores Financieros Claves	38
Fondo de Maniobra.....	38
Ratio de Solvencia	38
Ratio de Endeudamiento.....	38
Margen de Ventas	39
Rotación del Activo	39
Rentabilidad Económica.....	39
Nivel de Endeudamiento.....	40

Prueba Acida.....	41
Capital de Trabajo Neto	42
Endeudamiento Financiero	42
Ratios Financieros.....	43
Apalancamiento Financiero	44
Árbol de Rentabilidad	46
Resultados Financieros	48
Cálculo FLEV Apalancamiento Financiero.....	51
Cálculo del Costo del Patrimonio	54
Costo del Patrimonio Para Cada Año de Coca- Cola.....	56
Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)	57
Costo Promedio Ponderado de Capital	59
Principales Fuentes de Financiación de la Empresa	60
Nivel de Endeudamiento.....	61
Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)	63
Cálculo del GAO, GAF Y GAT	63
Cálculo del GAF	64
Esquema de Cuadro Comparativo	65
Discusión de los Resultados.....	68
Conclusiones del Diagnóstico Realizado.....	69
Recomendaciones	70
Limitaciones del Proyecto.....	71
Futuras Líneas de Análisis que se Podrían Considerar	72

Referencias Bibliográficas 73

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Ratio PER: Precio por Acción/BPA</i>	24
Tabla 2 <i>Ratio de Precio / Beneficio de Crecimiento (PEG)</i>	25
Tabla 3 <i>Histórico de Dividendos</i>	26
Tabla 4 <i>Análisis DOFA</i>	29
Tabla 5 <i>Inventarios</i>	33
Tabla 6 <i>Rotación de Cuentas por Pagar</i>	34
Tabla 7 <i>Rotación de Cuentas por Cobrar</i>	35
Tabla 8 <i>Ciclo de Efectivo</i>	36
Tabla 9 <i>Total Pasivos / Total activos</i>	39
Tabla 10 <i>Activo Corriente / Pasivo Corriente</i>	40
Tabla 11 <i>Total Activo Corriente – Inventarios / Pasivo Corriente</i>	40
Tabla 12 <i>Activos Corrientes – Pasivos Corrientes</i>	41
Tabla 13 <i>Obligaciones Financieras / Pasivo total</i>	41
Tabla 14 <i>Ingresos / Activos Totales</i>	42
Tabla 15 <i>Beneficio Neto / Patrimonio Neto</i>	42
Tabla 16 <i>Ventas / Activo Total</i>	43
Tabla 17 <i>Activo Total / Patrimonio</i>	43
Tabla 18 <i>Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes ROCE</i>	45
Tabla 19 <i>Ganancias Después de Impuestos Activos Operativos Netos NOA</i>	46
Tabla 20 <i>Activos Operativos – Pasivos Operativos</i>	46
Tabla 21 <i>Calculo Pasivo Operativo</i>	47
Tabla 22 <i>Activos Operativos – Pasivos Operativos</i>	47
Tabla 23 <i>Ganancia Después de Impuesto</i>	48
Tabla 24 <i>Deuda Financiera Neta</i>	48
Tabla 25 <i>Pasivo Total</i>	49

Tabla 26 <i>Análisis de la Sensibilidad Determinado sobre el 1%</i>	49
Tabla 27 <i>Resultado de Indicadores</i>	50
Tabla 28 <i>Apalancamiento del Beta año 2022</i>	51
Tabla 29 <i>Apalancamiento del Beta año 2021</i>	52
Tabla 30 <i>Apalancamiento del Beta año 2020</i>	52
Tabla 31 <i>Resumen de Apalancamiento</i>	52
Tabla 32 <i>Aplicando la Formula</i>	53
Tabla 33 <i>WACC de 2020</i>	54
Tabla 34 <i>WACC de 2021</i>	55
Tabla 35 <i>WACC de 2022</i>	55
Tabla 36 <i>Resumen del WACC en periodos diferentes</i>	56
Tabla 37 <i>Nivel de Endeudamiento de PepsiCo</i>	57
Tabla 38 <i>Nivel de Endeudamiento de Coca-Cola</i>	58
Tabla 39 <i>Índice de Endeudamiento a largo plazo PepsiCo</i>	58
Tabla 40 <i>Índice de Endeudamiento a largo plazo Coca-Cola</i>	59
Tabla 41 <i>Calculo del GAT</i>	61

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Rotación de Inventarios</i>	32
Figura 2 <i>Rotación de Cuentas</i>	34
Figura 3 <i>Formula Cuentas por Cobrar</i>	36
Figura 4 <i>Formula Ciclo de Conversión del Efectivo</i>	37
Figura 5 <i>Árbol de Rentabilidad</i>	44
Figura 6 <i>Calculo del ROCE</i>	45
Figura 7 <i>Análisis de Sensibilidad</i>	50

Introducción

El objetivo principal de realizar este trabajo es conocer la situación financiera de la empresa Coca-Cola y realizar un diagnóstico de acuerdo a los resultados que se obtenga en los cálculos de los indicadores financieros, que son indispensables para la toma de decisiones y analizar cuáles son sus principales fuentes de apalancamiento para el control y pago de sus obligaciones.

También con la intención para nosotros como estudiantes de estar en capacidad de dar una opinión acerca de las recomendaciones que debe tomar esta compañía para no sufrir pérdidas sino todo lo contrario generar rentabilidad.

Planteamiento del Problema

La Coca Cola es una de las bebidas refrescantes consumidas a nivel mundial. Lo que surgió en forma de jarabe, como un remedio casero para los problemas digestivos, eleva cada día más su oferta y demanda. Su consumo, entre otros efectos, es capaz de producir sensación de placer en las personas, lo que la llevo a ser consumida de manera abusiva. Sin embargo, sus compuestos ocasionan grandes y graves problemas de salud que pueden llevar a convertirse en un adicto o, inclusive, a la muerte. (GARCIA GY, 2017).

El objetivo de Coca Cola Company es brindarle a sus clientes la mejor experiencia tanto en calidad del producto (Sabor, aroma, relación precio/ producto, fácil adquisición de productos, pero sin embargo han dejado un poco al lado la responsabilidad de seguir implementando más medidas de salud, para que no ocasionen más perjuicios negativos en las personas que la consumen, ya que se dice que por sus altos contenidos de cafeína, atropina y la engomina ocasionan adicción, y es aquí donde aparece la diabetes mellitus, anemia, perdida del esmalte de los dientes, envejecimiento y obesidad.

Según diversas opiniones, y u organizaciones, a la compañía Coca Cola, todavía le hace falta mucha más innovación con respecto al tema de la salud, ya que si bien se ha dicho que esta compañía implemento la Coca Cola Zero, con el fin de bajar las calorías, el azúcar y el sodio, pero aun todavía falta mucho por seguir mejorando ya que la mayoría de las personas que consumen este producto dicen que la Coca Cola Zero no sabe igual a la original y por ende aun sique el alto consumo de la bebida original ocasionando así las diversas enfermedades. La gran incógnita que se mantiene aún frente a la problemática generada es como va a hacer la compañía Coca Cola para seguir innovando productos bajos en azucares y que sean súper exitosos frente a la venta de la Coca Cola Original. Pues Cabe destacar que la Coca Cola Zero no ha tenido tanto reconocimiento con respecto a la normal, y por consiguiente se van a adoptar medidas para que la próxima innovación se acerque más al sabor original.

Justificación

Es muy factible y viable realizar el diagnóstico financiero a esta compañía ya que mediante este podemos saber su liquidez, rentabilidad y endeudamiento, además este diagnóstico nos indica la vida útil de la empresa, nos permite identificar los activos, pasivos, patrimonio perteneciente a la empresa, por esta razón nos permite determinar cómo se están manipulando los dineros de la empresa, las inversiones que se han realizado los pagos de créditos obtenidos, las opciones y alternativas de nuevas inversiones, la producción y el crecimiento de esta.

En finanzas es indispensable realizar este análisis, porque Coca Cola es una multinacional que tiene un margen de rentabilidad excelente, ya que produce productos de consumo diario, y es por esta razón que mucho de los inversionistas se interesan por invertir en estas compañías que mantienen su capital y producen ganancias a largo plazo.

Objetivos

Objetivo General

Analizar la capacidad de una empresa de generar valor económico, relacionando diferentes actividades operativas y financieras.

Objetivos Específicos

Realizar la caracterización de la problemática; la cual debe tener una descripción, una delimitación, una definición, un planteamiento y una formulación al final.

Redactar una justificación del problema indicando porque se considera pertinente lleva a cabo un diagnóstico financiero en la empresa sujeta de análisis.

Redactar un marco conceptual, para lo cual pueden tener en cuenta con algunos de los diferentes recursos bibliográficos que dispone el curso en el Entorno de Aprendizaje.

Marco Conceptual

Análisis Financiero

Sin duda alguna la compañía Coca-Cola ha sido pionera en todo el mundo, no solo por su economía sino también por su calidad, porque ofrece sus productos muy buenos y son muy accesible a toda la población, y esto hace que a pesar de que Coca-Cola incremente sus precios aun así van a ver muchos consumidos ya que sus productos son muy buenos, aparte de esto es su gran estrategia de liderazgo que hace que estos perciban por sus consumidores.

Coca Cola es una de las compañías más importante de nuestro país, y por esta razón se ha logrado un crecimiento y un desarrollo muy sostenible.

Por consiguiente, si nos referimos a la infraestructura podemos destacar que se sitúa ante una de las mayormente competentes, se estima 1.4 por ciento al Producto Interno Bruto (PIB), queriendo decir que la comercialización de sus productos logra proyectarse muy considerablemente dentro de los indicadores en materia de economía.

Por lo tanto, por ser una compañía muy estable financieramente, ha generado más de 97 mil empleos formales y más de un millón informales, destacando a si su gran aporte a la economía del país a través de la comercialización de sus productos.

Análisis Acciones

Ernest Woodruff compra e inicia la Coca Cola como empresa tal y como la conocemos hoy en día, ya que en ese mismo año Coca Cola hizo su oferta pública inicial (OPI) en la bolsa de Nueva York (NYSE) a 40 dólares por acción, actualmente el valor de las acciones varia a diario, pero en el último año han estado en un rango entre 45 y 55 dólares por acción.

Análisis Horizontal

Principalmente el análisis horizontal se realiza posteriormente al análisis vertical ya que los resultados del análisis vertical son fundamentales para el análisis horizontal.

Y este se compone de dos variaciones, la absoluta y la relativa.

Absoluta: Se determina entre una diferencia del valor financiero más reciente y su año anterior, ejemplo: Ingresos totales 2021- ingresos totales 2020.

Relativa: Se determina en un cociente entre la variación absoluta y el valor financiero más antiguo de la ecuación de la variación absoluta, ejemplo: Variación absoluta/ ingresos totales 2020.

Diseño Metodológico

Análisis del Entorno Macroeconómico y Sectorial

La situación del sector “Coca-Cola ha llegado a ser el líder entre las diferentes bebidas gaseosas, producto de una estrategia publicitaria que ha privilegiado los comportamientos de los diversos sectores sociales, los intereses, y formas de relación de las personas, etc., generando un resultado beneficioso a partir de una estrategia seductora: el público se ha encontrado tentado a preferir Coca-Cola antes que cualquier otra bebida, porque la asociación mental ha llegado a influenciarlo, subliminalmente”.

“El país que lidera este sector es Estados Unidos. Tan sólo en 2022, ingresó casi 298.000 millones de dólares gracias a los refrescos, multiplicando por ocho así la cantidad facturada por Japón, en segundo lugar. Pero estos datos no son más que el reflejo de la alta demanda de este producto que existe dentro de sus fronteras. Los alrededor de 191 litros de gaseosas y sus diferentes variedades ingeridos de media por cada ciudadano en 2022 convierten al Tío Sam en el país con mayor volumen de consumo per cápita a nivel global. Ante esta situación, no sorprende que a día de hoy continúe manteniéndose como el máximo consumidor de bebidas no alcohólicas del mundo, ni que haya sido en su territorio donde nacieron dos de los máximos referentes de la industria mundial”.

Situación del mercado: “las bebidas envasadas es el segmento que más dinero aporta a la industria de bebidas no alcohólicas. De hecho, prácticamente duplicó los ingresos generados en conjunto por el agua y los zumos durante 2022, una tendencia que tiende a repetirse año tras año. Es más, su importancia no hizo sino demostrarse en un 2020 difícil debido a las restricciones por la crisis sanitaria, ya que el 70% de la caída en su facturación registrada durante ese periodo se debió, precisamente, a las bebidas carbonatadas y similares”.

“Dentro de las diferentes variedades, no obstante, son aquellas con gas las que gozan de

mayor popularidad entre los consumidores. Su ingesta anual no baja de los 178.000 millones de litros al menos desde 2014, lo que representa alrededor de la mitad del consumo mundial de este tipo de brebajes. Son asimismo las que más ganancias reportan al sector y se prevé que sigan siéndolo durante el próximo quinquenio, aunque las bebidas no carbonatadas le pisan los talones, con unas ventas que en 2022 rondaron los 250.000 millones de dólares estadounidenses”.

Cabe destacar que el mercado actual de bebidas está experimentado un crecimiento acelerado impulsado por los consumidores que buscan un estilo de vida más saludable y consciente”.

Productos

Coca-Cola Company posee y distribuye más de 500 marcas diferentes, es la cartera de marcas de bebidas más extensa de toda la industria, la compañía ofrece bebidas para todos los gustos en 7 categorías así; Bebidas gaseosas, agua embotellada, jugo y bebidas de jugo, bebidas deportivas, te café, bebidas energéticas, y bebidas alternativas.

Competidores

Pepsi, Dr Pepper Snapple, Mountain Dew, Gatorade, Nestlé, Red Bull, y Parle.

Proveedores

Envases universales de México, Coca-Cola le compra las botellas de plástico retornables
Indorama Ventures Polymers, le compra resina

Far Easterns New Century Corp: Es un proveedor asiático es conocido por ser uno de los

Principales Proveedores de PET a Nivel Mundial

Fábricas de Monterrey: le compra la totalidad de las botellas en lata

Vitro América, FEVISA industrial, Glass y Silice: a estas empresas les compra las botellas de vidrio

PIASA y Beta San Miguel: a estas empresas le compra el azúcar

ALMEX y Cargil de México: le compra el jarabe de maíz de alta fructuosa

Cientes

Coca-Cola Company tiene una base de datos amplia de clientes fidelizados en todo el mundo y en todas las edades.

El potencial consumidor de Coca Cola, según la empresa, es todo el público que desee pasar un buen momento: solo o acompañado, relajado o divertido, pero siempre sereno, fresco. Sin embargo, cabe destacar que la población a la que se dirige con más consistencia es a adolescentes y adultos jóvenes en un rango de edad entre 15 y 28 años.

Esto quiere decir que Coca Cola realiza estudios de mercados en donde se estudia al consumidor para manejar un alcance en sus diferentes públicos, como saber sus características, necesidades, gustos, entre otros.

Tecnologías

“Nuestros procesos de producción cumplen con los más elevados estándares de calidad y, nuestros ingredientes, con las normas locales de cada una de nuestras operaciones, así como con las normas de otras agencias regulatorias, que incluyen a CODEX, FDA, JECFA y EFSA. Nuestros procesos se llevan a cabo invariablemente en plantas con tecnología de punta dentro de la industria global de bebidas, garantizándoles a nuestros consumidores productos de la mejor calidad”.

Coca-Cola Company incorpora tecnologías amigables con el medio ambiente, para mitigar el impacto de sus operaciones en el entorno, también para salvaguardar la integridad de sus colaboradores.

Para mejorar su producto y seguir posicionándose arriba en el mercado. Coca-Cola utiliza el Big Data y la Inteligencia Artificial para lograr sus objetivos.

“Para asegurarse de la calidad y el sabor óptimo de sus refrescos, la empresa combina una

serie de algoritmos que recogen a través de sistemas de Big data, datos meteorológicos recogidos por imágenes satélite, datos históricos que contienen tanto información sobre cosechas como de precios para mantener un control eficaz que les asegure que sus productos no sólo cumplen con las condiciones de crecimiento y maduración, sino que, además, conservan un buen sabor”.

“Coca-Cola está usando la inteligencia artificial para sacar el máximo provecho a la información que adquieren de los consumidores. Gracias a lo que sus sistemas de inteligencia artificial descubren están desarrollando nuevas estrategias de negocio”.

Equipo Administrativo

Está conformado de la siguiente manera.

Presidente: Es la máxima autoridad y ante quién responden las unidades empresariales, y cada departamento en el organigrama de Coca Cola. El presidente también deberá responder ante la junta de accionistas sobre los resultados de la compañía.

Vicepresidente: incluye la responsabilidad de ser la mano derecha del presidente. Además de ser quien ocupe su puesto en caso de que este no pueda cubrir sus funciones momentáneamente.

Jefe de producción: Es la máxima autoridad en cuanto a todos los procesos relacionados con la producción. Desde la gestión de inventarios, hasta la supervisión de la calidad y la cadena de suministros. También será el encargado de la administración de las instalaciones materiales y las herramientas.

Gerente industrial: deberá responder ante su jefe de área sobre las condiciones de mantenimiento de los materiales y herramientas requeridos en el proceso productivo.

Gerente de recursos: Su función principal será suministrar y coordinar la entrega en tiempo y forma de los recursos necesarios para los productos que se elaboran en la empresa.

Gerente de calidad: esta área desarrollará los métodos adecuados para asegurar la calidad

de los procesos. También supervisará rigurosamente los productos finales.

Jefe financiero: Será el principal supervisor y administrador de la salud financiera de la empresa. Para ello presentará informes constantemente y realizará investigaciones detalladas en caso de que un departamento dentro del Organigrama de Coca Cola no reporte los niveles de beneficios esperados.

Jefe de marketing: Es indudable que una de las principales fuerzas de la organización de Coca Cola, es su rama publicitaria. Para ello tendrá que implementar los métodos correctos para asegurar que cada dólar invertido tenga su correspondiente rédito.

Recursos humanos: La organización de Coca Cola y sus activos de personal requieren de la coordinación del departamento de Recursos Humanos. Este se encargará de asegurar la satisfacción de los empleados.

Relaciones con los Colaboradores

“Los miembros de nuestros equipos de colaboradores establecen relaciones con los socios y clientes locales. Asimismo, se encargan de la comunicación y las relaciones con los medios con el fin de garantizar que se cumplen los objetivos comerciales de la empresa. Cada equipo trabaja con profesionales y grupos clave de toda la compañía, combinando su conocimiento con su amplia visión empresarial. Su objetivo es centralizar y coordinar planes de trabajo en los mercados locales”.

Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa

Tendrán en cuenta la plataforma estratégica, su estrategia competitiva, principales competidores, perfil de competitividad interna. Se sugiere aplicar la técnica del Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter, el análisis DOFA y la matriz de estrategias.

Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter

El Poder de Negociaciones de los Clientes

“Nuestros consumidores y clientes son el centro de todo lo que hacemos. Al tener un conocimiento profundo de nuestros clientes y consumidores, nos adelantamos a nuestros competidores para adaptar el portafolio y satisfacer sus necesidades en evolución, a través de una innovación constante de productos e impecable ejecución en el punto de venta”

Al ser líderes en la industria de bebidas, continuamos satisfaciendo los estilos de vida en evolución de nuestros consumidores y las comunidades a las que servimos. Hemos tomado acciones específicas importantes para desarrollar nuestro portafolio de bebidas bajas en azúcar o sin azúcar en todos nuestros mercados, con el propósito de adelantarnos a la demanda de los consumidores. También buscamos promover hábitos saludables en nuestras comunidades con coaliciones multisectoriales e iniciativas locales enfocadas en promover hábitos saludables, nutrición adecuada y actividad física”.

El Poder de Negociaciones con los Proveedores

Los proveedores son sumamente importantes, ya que nos suministran las materias primas para la elaboración de los productos, son pocos los que logran cumplir con los estándares que exige la compañía.

Los ingredientes para elaborar las bebidas son de fácil acceso para los fabricantes, lo que significa que al cambiar un proveedor no significaría un costo alto para la compañía, esta misma se encarga de minimizar el impacto ambiental en su proceso productivo y que se cumplan los estándares de seguridad alimenticia.

La Amenaza de los Productos Sustitutos

“Las bebidas son un producto masivo, pues se encarga de satisfacer la necesidad general, que es satisfacer la sed y ser apto para todas las edades, por lo tanto, podemos decir que hay

muchos tipos de sustitutos de los productos de Coca-Cola entre ellos son el agua embotellada (cielo, etc.), bebidas deportivas (Sporade, Gatorade), el café (Starbucks), jugos (Frugos, Pulp). Sin embargo, los sustitutos también pueden ser de su misma especie dentro de ello encontraremos bebidas gaseosas tal como Fanta, Sprite, Pepsi Cola y Cola Real”.

Por lo cual es importante implementar una estrategia para el crecimiento de nuestras bebidas carbonatadas buscando hacerlas asequibles a nuestros consumidores que buscan el mejor precio, con una amplia plataforma de alternativas de empaques retornables, a precios asequibles.

La Amenaza de los Nuevos Competidores

La amenaza de nuevos competidores es baja, ya que Coca-Cola gasta gran cantidad de dinero en publicidad y marketing, lo que es difícil para un nuevo competidor luchar en el mercado actual.

La Rivalidad entre los Competidores Existentes

“Coca-Cola Company y PepsiCo. Aunque ambas deben su origen a la farmacia –dos profesionales de dicha disciplina fueron los creadores de las fórmulas que hoy son su factor diferenciador- la primera de ellas nació alrededor de una década antes que su histórico rival. Este tiempo sin competidores directos ayudó a la multinacional dirigida por James Quincey a posicionarse positivamente entre un público que deseaba una bebida no alcohólica con cuerpo y de sabor agradable. La buena acogida no ha cesado desde entonces, en especial, en lo que respecta a su marca insignia, Coca-Cola, que continúa alzándose como la más valiosa del mundo dentro de las “bebidas vírgenes” a una diferencia de más de 75.000 millones de Nongfu Spring, en segundo puesto. Esta ligera desventaja inicial no ha impedido, sin embargo, que PepsiCo se haga con una clientela fiel, que el posterior lanzamiento de opciones sin gas como el té helado Lipton no ha hecho sino afianzar. Además, en términos financieros, la empresa con sede en

Nueva York no tiene nada que envidiar a la firma georgiana. Y es que las ventas de ambos gigantes nunca bajan de los 30.000 millones de dólares, colándose siempre entre las diez primeras compañías dentro del sector de bebidas sin alcohol.

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios

Teniendo en cuenta la cotización de precio de la acción en el mercado. Para este análisis, pueden tener en cuenta el ratio de Precio a Ganancia (PER) y el Ratio de Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG).
Ratio de precio a ganancia (PER).

Tabla 1

Ratio PER: Precio por Acción / BPA

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Precio por acción	54,83	59,5	63,61
BPA	1,80	2,26	2,2
PER	30,46	26,33	28,91

Fuente. Presentación de precio por acción

Tabla 2*Ratio de Precio / Beneficio a Crecimiento (PEG)*

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
PER	30,46	26,33	28,91
Precio de la acción	54,83	59,5	63,61
PEG	0,56	0,44	0,45

Fuente. Presentación de ratio de precio

Como resultado de los Ratio se evidencia que la empresa analizada no está sobrevalorada, su PEG está por debajo de uno.

Análisis de la Política de Dividendos que ha Adoptado la Empresa en los Últimos Años

Las implicaciones que ha tenido dicha política en la cotización de la acción en los mercados financieros. Se sugiere complementar este análisis con indicadores, como la rentabilidad por dividendo (Dividend yield).

La política de dividendos de Coca-Cola Company como muchas empresas americanas abona un dividendo trimestral en los meses de abril, Julio, octubre y diciembre.

The Coca-Cola Company lleva incrementando su dividendo más de 59 años, por lo cual podemos afirmar que es una empresa de dividendo creciente (Ideal para la estrategia de buy&hold).

A continuación se presenta el histórico de dividendos pagados por The Cola-Cola Company desde los últimos 5 años hasta hoy.

Tabla 3*Histórico de Dividendos*

Ejercicio	Fecha	Importe	Total
2023	2/10/2023	\$0,46	\$1,38
	3/7/2023	\$0,46	
	3/4/2023	\$0,46	
2022	15/12/2022	\$0,44	\$1,76
	3/10/2022	\$0,44	
	1/7/2022	\$0,44	
2021	15/12/2021	\$0,42	\$1,68
	1/10/2021	\$0,42	
	1/7/2021	\$0,42	
2020	15/12/2020	\$0,41	\$1,64
	1/10/2020	\$0,41	
	1/7/2020	\$0,41	
2019	16/12/2019	\$0,4	\$1,6

Fuente. Dividendos en los últimos años

Variables de los Mercados Financieros Internacionales

Relacionadas con divisas, commodities, que pueden impactar los resultados de la empresa analizada. Identifican los instrumentos de cobertura que está utilizando la empresa para gestionarlos y que otras alternativas en el mercado financiero podrían considerarse.

Variables Macroeconómicas

Crecimiento de la producción (PIB)

Inflación

Desempleo

Déficit comercial

Déficit fiscal

Tasas de interés

Variables Políticas:

Resultados electorales

Reformas legales

Estabilidad (o inestabilidad) política

Relaciones internacionales

Decisiones de tribunales

Variables Sociales

Pobreza

Acceso a servicios públicos

Índices de violencia

Relaciones internacionales

Riesgos a que se exponen las inversiones

Uno de los riesgos es la posibilidad que puede gestionarse, pero no evitarse de obtener

una rentabilidad inferior de la esperada.

Existen diferentes riesgos que pueden ser cuantificables y no cuantificables

Cuantificables

Que por naturaleza se pueden calcular o anticipar

Riesgo de mercado: Cuando el valor de la inversión se ve afectado por movimientos en el precio del activo o en el que hemos invertido

Riesgo de crédito: Es la posibilidad que quienes tienen obligaciones financieras incumplan con el pago o con las condiciones que hemos acordado en el contrato

Riesgo de liquidez: Es la dificultad de vender o liquidar una inversión

No Cuantificables

Son aquellos que por su naturaleza no pueden calcularse fácilmente, pues dependen de la materialización de eventos que no pueden medirse de forma precisa.

Riesgo operacional: Se da como consecuencia de errores, inadecuaciones o fallas humanas en la tecnología en los procesos, en la infraestructura o por acontecimientos externos, que pueden generar pérdidas.

Riesgo reputacional: Es la posibilidad de pérdida en que incurre una entidad, por desprestigio, mala imagen o publicidad negativa, sea verdadera o no.

Riesgo estratégico: Se enfoca en asuntos relacionados con la misión y el cumplimiento de los objetivos estratégicos de los intermediarios.

Riesgo legal: Se refiere a problemas o dificultades de tipo legal que pueden afectar el cumplimiento de las condiciones iniciales en las que hemos pactado nuestra inversión.

Tabla 4*Análisis DOFA*

Debilidades	Oportunidades	Fortalezas	Amenazas
Gran dependencia de las bebidas carbonatadas, los consumidores conscientes han empezado a disminuir su consumo por la cantidad de azúcares y edulcorantes artificiales añadidos que pueden afectar la salud.	Aumentos de la demanda de bebidas saludables, como opción para participar en el mercado con la innovación de nuevos productos para crear conciencia en los consumidores, para que la marca no desaparezca.	Fuerte valor de la marca, lo cual le permite obtener un mayor margen de ventas y reduce los costos de publicidad y marketing.	Reducción de la demanda de bebidas gaseosas, lo puede afectar las ventas, ya su fuerte son las bebidas carbonatadas.
La cartera de productos débiles, que contiene bebidas y alimentos poco saludables, lo cual puede afectar el.	Crear nuevas alianzas para aumentar su participación en el mercado	Presencia en más de 200 países. Amplia cartera de productos	No tiene una cartera sólida de productos saludables, lo cual representa una amenaza para la marca.

Fuente. Elaboración propia

Matriz de Estrategias

Mejorar o reducir los precios de los productos con poca rotación, sin que afecte la calidad, para que sean más competitivos en el mercado.

Revisar los aportes nutricionales de las bebidas.

Optimizar la publicidad y marketing e invertir esos recursos en el fortalecimiento de otras áreas de la compañía.

Continuar con el posicionamiento de la marca a nivel mundial

Estar preparado para los cambios del mercado y la competencia

Aumentar la producción del producto estrella, que son las bebidas carbonatadas, pero con baja azúcar, para una mejor aceptación del producto.

Incrementar el volumen de ventas para una generar rentabilidad y crecimiento

Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos

“Coca-Cola Company es una multinacional estadounidense de bebidas con sede en Atlanta, Georgia, con presencia en muchos países, se dedica a comercializar concentrados y jarabes para bebidas no alcohólicas. Ha operado un sistema de distribución de franquicia desde 1889. La Compañía produce principalmente concentrado de jarabe, que luego se vende a varias embotelladoras en todo el mundo que poseen territorios exclusivos”.

Sus activos están representados en inventarios, inversiones, bolsas de valores, franquicias, patentes, fondo de comercio, etc.

Sus deudas están representadas en conceptos de impuestos y obligaciones bancarias, y otras cuentas por pagar, el volumen de sus obligaciones es el doble de su patrimonio según sus estados financieros, sus deudas han venido disminuyendo periódicamente en los tres últimos ciclos contables.

Su patrimonio esta constituidos por las acciones y las ganancias acumuladas de los periodos anteriores.

Los gastos financieros, han presentado variaciones importantes con tendencia a disminuir, lo cual podría representar el pago o disminución de las obligaciones financieras.

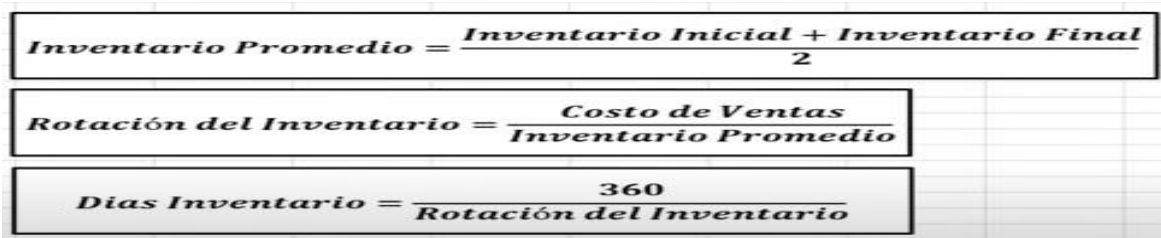
El volumen de ventas ha incrementado significativamente con respecto a los años 2020, 2021 y 2021 al igual que los costos, por lo cual se presume una mayor demanda de los productos.

Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa

Utilizando algunos de los ratios aplicables a este fin, Además, calculan el ciclo de maduración y ciclo del efectivo, teniendo en cuenta la rotación del inventario, de las cuentas por cobrar y de las cuentas por pagar.

Figura 1

Rotación de Inventarios



$\text{Inventario Promedio} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$
$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$
$\text{Días Inventario} = \frac{360}{\text{Rotación del Inventario}}$

Fuente. Elaboración propia en tablas de excel

Tabla 5*Inventarios*

Saldos al final del año	Año 2020	Año 2021
Inventarios	3.266.000	3.414.000
Costo de ventas 2021		15.357.000
Inventario inicial año 2021		3.266.000
Inventario final año 2021		3.414.000
Inventario promedio		3.340.000
Rotación de inventario		5 Veces
Días de inventario		78 Días

Fuente. Elaboración propia

La empresa hace rotación de inventarios cada 78 días, 5 veces al año, lo que indica que hay un volumen alto de pedidos.

Tabla 6*Rotación de Cuentas por Pagar*

Saldos al final del año	Año 2020	Año 2021	
Inventarios	3.266.000	3.414.000	
Cuentas por cobrar	3.144.000	3.512.000	
Cuentas por pagar	11.145.000	14.619.000	
Ventas 2021		38.655.000	
Costo de ventas 2021		15.357.000	
Cuentas por pagar inicial año 2021		11.145.000	
Cuentas por pagar final año 2021		14.619.000	
Cuentas por pagar promedio		\$ 12.882.000	
Rotación de cuentas por pagar		\$ 1,19	Vez
Días de cuentas por pagar		\$ 302,5	Días

Fuente. Elaboración propia

Figura 2*Rotación de Cuentas*

$$CxP \text{ Promedio} = \frac{Inv \text{ Inicial de CxP} + Inv \text{ Final de CxP}}{2}$$

$$Rotación \text{ del CxP} = \frac{Costo \text{ de Ventas}}{CxP \text{ Promedio}}$$

$$Días \text{ CxP} = \frac{360}{Rotación \text{ de CxP}}$$

Fuente. Elaboración propia en tablas de excel

En cuanto a la rotación de cuentas por pagar la empresa se demora en cumplir con sus obligaciones, lo que puede estar apalancándose con el dinero de sus proveedores.

Tabla 7

Rotación de Cuentas por Cobrar

Saldos al final del año	Año 2020	Año 2021
Inventarios	3.266.000	3.414.000
Cuentas por cobrar	3.144.000	3.512.000
Cuentas por pagar	11.145.000	14.619.000
Ventas 2021		38.655.000
Costo de ventas 2021		15.357.000
Cuentas por cobrar inicial año 2021		3.144.000
Cuentas por cobrar final año 2021		3.512.000
Promedio cuentas por cobrar		3.328.000
Rotación de cuentas por cobrar		12 Veces
Días de cuentas por cobrar		31 Días

Fuente. Descripción de la rotación de cuentas por cobrar

Figura 3*Formula Cuentas por Cobrar*

$$\text{Cx}C \text{ Promedio} = \frac{\text{Inv Inicial de CxC} + \text{Inv Final de CxC}}{2}$$

$$\text{Rotación del CxC} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cx}C \text{ Promedio}}$$

$$\text{Días CxC} = \frac{360}{\text{Rotación de CxC}}$$

Fuente. Elaboración propia en tablas de excel

La empresa cuenta con una alta rotación de sus cuentas por cobrar, durante el año se hace 12 veces, es decir que cada 31 días la empresa cobra las facturas pendientes a sus clientes, lo que indica que pagan rápidamente, lo que representa un recaudo eficiente.

Tabla 8*Ciclo de Efectivo*

Concepto	Periodo
Días de inventario	78
Días de cuentas por cobrar	31
Días cuentas por pagar	302
Ciclo operativo	109
Ciclo de conversión del efectivo	-193

Fuente. Rotación de cuentas por cobrar

Figura 4

Formula ciclo de conversión del efectivo

$$\text{Ciclo Operativo} = \text{Días Inventario} + \text{Días de Cuentas por Cobrar}$$

$$\text{Ciclo de Conversión del Efectivo} = \text{Ciclo Operativo} - \text{Días de Cuentas por Pagar}$$

Fuente. Elaboración propia en tablas de excel

El ciclo de conversión del efectivo es negativo, lo que significa que la empresa cobra las cuentas antes de tener que pagar sus obligaciones.

Indicadores Financieros Claves

Fondo de Maniobra

Nos indica el capital del que dispone la empresa tras pagar todas sus deudas corrientes

Formula: Activo Corriente – Pasivo Corriente

Ratio de Solvencia

Es muy similar al anterior, pero expresando los importes de forma relativa.

Formula: Activo Corriente / Pasivo Corriente

Lo ideal es que el ratio de solvencia siempre sea superior a 2 (el doble de activo que de pasivo). Un importe inferior a 1 os puede indicar que la empresa tiene problemas para pagar su deuda a corto plazo.

Ratio de Endeudamiento

A diferencia del ratio de solvencia, que valora las deudas a corto plazo, el ratio de endeudamiento nos permite conocer la deuda a largo plazo.

Formula: Pasivo / Patrimonio Neto

Un valor muy elevado indica que la empresa tiene mucha deuda y que posiblemente sus

accionistas tendrán que aportar capital adicional para asegurar su capacidad para pagar todas las deudas. Y, en cambio, un valor reducido muestra que la empresa está bien capitalizada.

Margen de Ventas

Nos indica el beneficio que está generando la empresa en función del importe total de cada una de las ventas.

Formula: $\text{Beneficio antes de Intereses e Impuestos} / \text{Importe Ventas}$

Es el indicador que se utiliza más, ya que señala que porcentaje de cada venta va a parar a los beneficios de la empresa. Idealmente, hay que intentar aumentar al máximo este importe pero, como depende del tipo de empresa, lo ideal es comparar con otros negocios del sector para intentar hacerlo mejor que la competencia.

Rotación del Activo

Nos sirve para valorar la capacidad de la empresa para exportar su propio activo.

Formula: $\text{Ventas} / \text{Activo Neto}$

Coloquialmente, Se entiende por el número de veces que se ha vaciado y rellenado el almacén en un periodo. Es muy útil para valorar si debemos ampliar el almacén (cuando el valor es elevado) o bien evitar acumular existencias (cuando el valor es reducido).

Rentabilidad Económica

Es similar al margen de ventas, aunque en este caso se compara con el número de activos que la empresa requiere en su día a día.

Formula: $\text{Beneficio antes de Intereses e Impuestos} / \text{Activo Neto}$

Un valor muy bajo indica que no estamos sacando partido de nuestros activos y que quizás debamos renovar nuestra maquinaria para ser más eficientes.

Los ratios financieros son especialmente útiles para comparar nuestro negocio con otras

empresas del sector. Por ejemplo, podemos obtener los estados financieros de una empresa que cotiza en bolsa del mismo sector que la nuestra, calcular sus ratios y comparar de forma relativa en que aspectos somos mejores y en cuales debemos mejorar.

Nivel de Endeudamiento

Este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor de la empresa, así mismo sirve para indicar el riesgo asumido por dicho acreedor y el riesgo de los propietarios de la empresa y la conveniencia o la inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado.

Tabla 9

Total Pasivos / Total Activos

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Total Pasivos	66.012.000	69.494.000	66.937.000
Total Activos	87.296.000	94.354.000	92.763.000
%	76%	74%	72%

Fuente. Descripción de pasivos y activos en periodos diferentes

Este indicador es sumamente importante para analizar el valor que tiene la empresa y el nivel de endeudamiento en que se encuentra, es notable que en los 3 periodos consecutivos la empresa ha presentado un nivel de endeudamiento alto.

Razón corriente: este indicador nace de la necesidad que se tiene de medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir o cancelar sus obligaciones en el corto plazo, indica por lo tanto la habilidad para convertir activos en efectivos.

Tabla 10*Activo corriente / Pasivo Corriente*

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Activo Corriente	19.240.000	22.545.000	22.591.000
Pasivo Corriente	14.601.000	19.950.000	19.724.000
	1,31771796	1,13007519	1,14535591

Fuente. Descripción de pasivos y activos corrientes en periodos diferentes

De acuerdo al resultado obtenido se puede evidenciar que la empresa apenas alcanza a pagar lo que debe.

Prueba Acida

También se le conoce como liquidez seca, buscar determinar la capacidad que tiene la empresa de cubrir sus obligaciones en el corto plazo, pero sin depender de las ventas de sus inventarios.

Tabla 11*Total Activo Corriente – Inventarios / Pasivo Corriente*

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Activo Corriente	19.240.000	22.545.000	22.591.000
Inventarios	3.266.000	3.414.000	4.233.000
Pasivo Corriente	14.601.000	19.950.000	19.724.000
	1,094034655	0,95894737	0,93074427

Fuente. Descripción de activos corrientes menos inventarios en periodos diferentes

Según los estados financieros se puede evidenciar que la empresa cuenta con poca capacidad disponible para cubrir sus necesidades a corto plazo.

Capital de Trabajo Neto

Este indicador señala el exceso o déficit en activos corrientes de la empresa después de pagar sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 12

Activos Corrientes – Pasivos Corrientes

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Activo Corriente	19.240.000	22.545.000	22.591.000
Pasivo Corriente	14.601.000	19.950.000	19.724.000
Total	4.639.000	2.595.000	2.867.000

Fuente. Descripción de activos corrientes menos pasivos corrientes en periodos diferentes

Endeudamiento Financiero

Este indicador busca determinar el porcentaje de las obligaciones financieras a corto y largo plazo con respecto al pasivo.

Tabla 13

Obligaciones Financieras / Pasivos Total

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Obligaciones financieras	19.240.000	22.545.000	22.591.000
Total Pasivo	66.012.000	69.494.000	66.937.000
Total	29%	32%	34%

Fuente. Descripción de obligaciones financieras y pasivos en periodos diferentes

Ratios Financieros

ROA: Es una ratio que nos indica la rentabilidad sobre los activos (Return On Assets), también llamado ROI (rentabilidad sobre las inversiones). Este indicador, es fundamental, porque calcula la rentabilidad total de los activos de la empresa, es una ratio de rendimiento. Generalmente, para poder valorar una empresa como “rentable”, el ROA debe superar el 5%.

Tabla 14

Ingresos / Activos Totales

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ingresos	33.014.000	38.655.000	43.004.000
Total Activo	87.296.000	94.354.000	92.763.000
%	39%	40%	32%

Fuente. Descripción de ingresos y activos totales en periodos diferentes

El margen EBITDA, es alto lo que significa que la empresa puede seguir creciendo y generando valor para sus accionistas.

ROE: Ratio de capital propio, este nos muestra la rentabilidad de modo muy preciso.

Tabla 15

Beneficio Neto / Patrimonio Neto x 100

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Beneficios netos	7.747.000	9.771.000	9.542.000
Patrimonio Neto	19.299.000	22.999.000	24.105.000
%	40%	42%	40%

Fuente. Descripción de beneficio neto y patrimonio neto en periodos diferentes

Lo cual arroja un porcentaje alto de rentabilidad

RA: rotación de activo**Tabla 16***Ventas / Activo Total*

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ventas	33.014.000	38.655.000	43.004.000
Total Activo	87.296.000	94.354.000	92.763.000
%	38%	41%	46%

Fuente. Descripción de ventas sobre activos en periodos diferentes

Esta ratio nos indica que entre mayor sea el porcentaje la empresa está en la posibilidad de producir más y generar mayor rentabilidad.

Apalancamiento Financiero**Tabla 17***Activo Total / Patrimonio*

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Total Activos	87.296.000	94.354.000	92.763.000
Total Patrimonios	19.299.000	22.999.000	24.105.000
%	452%	410%	385%

Fuente. Descripción de activo total sobre patrimonio en periodos diferentes

De acuerdo a los cálculos realizados anteriormente se puede deducir que la empresa cuenta con un margen alto de rentabilidad para fortalecer sus operaciones y aumentar su nivel de crecimiento, evitando pasar su nivel de endeudamiento, ya que se puede ver afectada para cumplir a cabalidad con sus obligaciones, especialmente las financieras.

Además, puede seguir creando valor implementando estrategias que beneficien no solo la parte económica de la compañía, sino que brinde también un beneficio para sus proveedores, clientes, colaboradores y la sociedad en general.

Árbol de Rentabilidad

El árbol de rentabilidad es una herramienta muy utilizada para medir las decisiones que se toman en la empresa con respecto a un indicador muy importante como lo es el ROE (Return On Equity) por sus siglas en inglés que significa retorno sobre el capital. Mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios. Este indicador se obtiene dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio.

Se ha seleccionado este indicador por ser uno de los más relevantes, tanto del punto de vista del accionista como del inversionista potencial. Y al fin y al cabo, las empresas trabajan en gran parte para mejorar este indicador.

Los árboles de rentabilidad permiten establecer una forma clara las relaciones entre el estado de resultados y el balance general. Es por ello que esta herramienta se utiliza combinando cuentas tanto de balance como de resultado, con el fin de ir enlazando las variables financieras hasta obtener el efecto en el rendimiento de la empresa

Propósitos

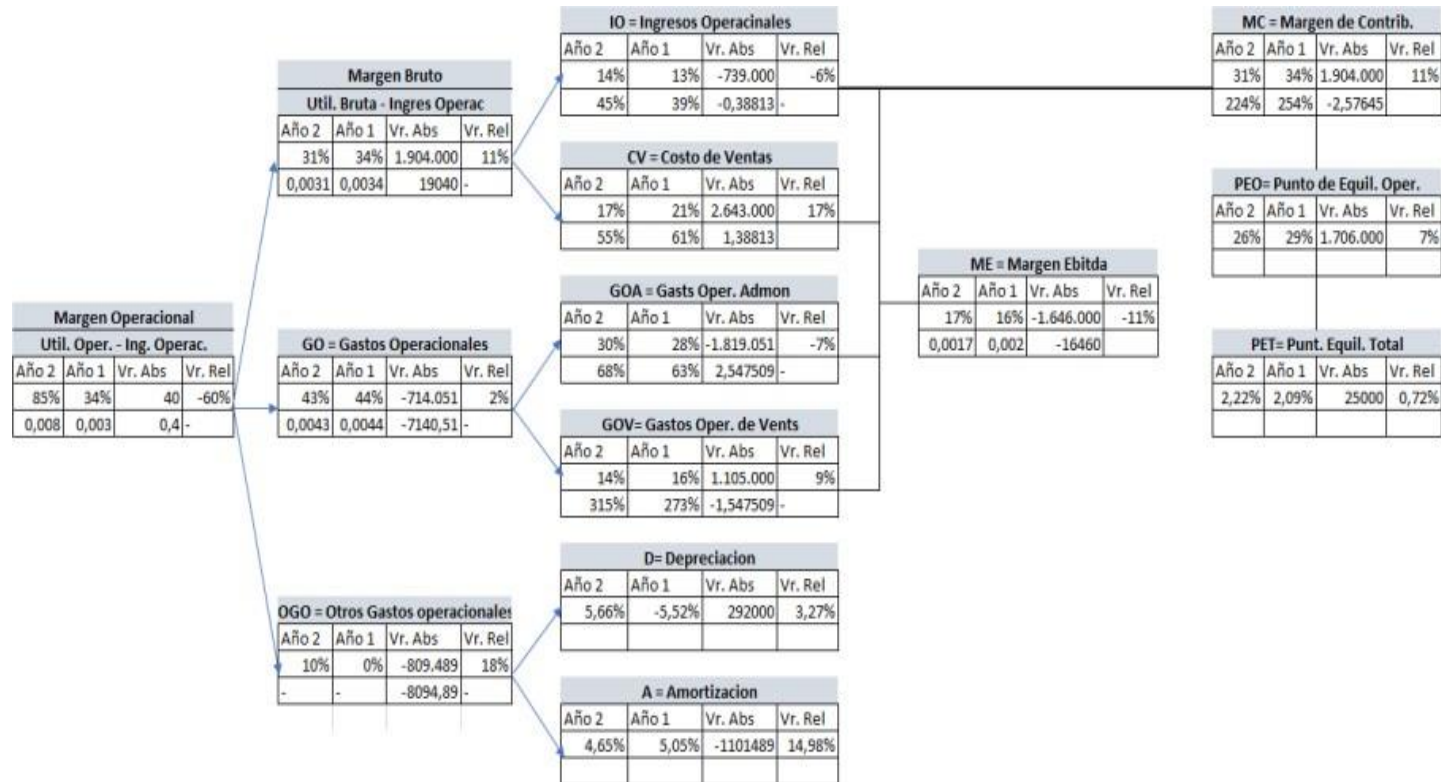
Identificar los factores críticos

Identificar como participan en la rentabilidad de la empresa y de los propietarios las decisiones operativas y financieras

Establecer cuál ha sido el comportamiento histórico de los aspectos que afectan la rentabilidad

Figura 5

Árbol de Rentabilidad



Fuente. Elaboración propia en tablas de Excel

Resultados Financieros

Cálculo del ROCE (Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes)

Tabla 18

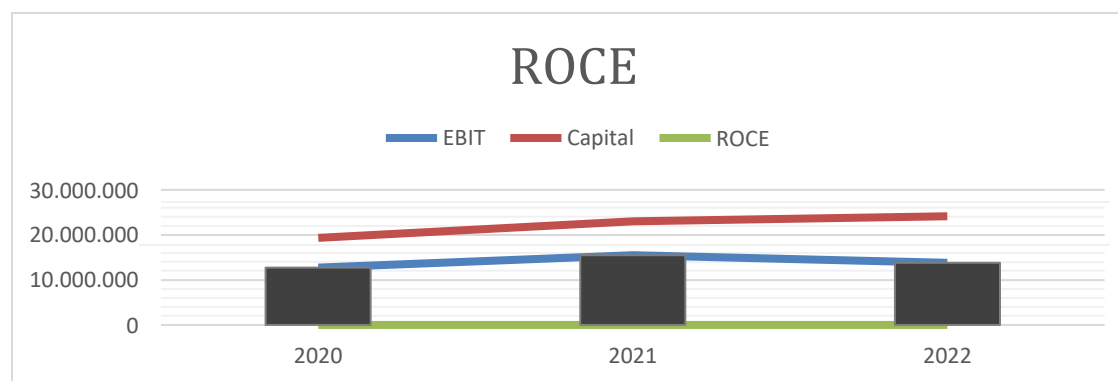
Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes – ROCE

	2020	2021	2022
EBIT	12.722.000	15.474.000	13.828.000
Capital	19.299.000	22.999.000	24.105.000
ROCE	66%	67%	57%

Fuente. Presentación de ROCE = (EBIT/capital Empleado) x100

Figura 6

Calculo del ROCE



Fuente. Elaboración propia en tablas de Excel.

Rendimiento de los activos operativos netos (RNOA)

Tabla 19*Ganancias Después de Impuestos Activos Operativos Netos (NOA)*

	2020	2021	2022
Ganancia después de impuesto (utilidad neta)	7.747.000	9.771.000	9.542.000

Fuente. Rendimiento de los activos operativos netos

Tabla 20*NOA = Activos Operativos - Pasivos Operativos*

Cálculo Activo Operativo	2020	2021	2022
Total, Activos	87.296.000	94.354.000	92.763.000
Inversiones en			
Activos Financieros	20.085.000	18.416.000	18.765.000
Activos Operativos	67.211.000	75.938.000	73.998.000

Fuente. Descripción de activos operativos menos pasivos operativos

Tabla 21*Calculo Pasivo Operativo*

Cálculo Pasivo Operativo	2020	2021	2022
Total, Pasivos	66.012.000	69.494.000	66.937.000
Inversiones en Pasivos Financieros	0	0	0
Pasivos Operativos	66.012.000	69.494.000	66.937.000

Fuente. Descripción de cálculo pasivo operativo

Tabla 22*NOA= Activos Operativos - Pasivos Operativos*

	2020	2021	2022
Activos Operativos	67.211.000	75.938.000	73.998.000
Pasivos Operativos	66.012.000	69.494.000	66.937.000
NOA	1.199.000	6.444.000	7.061.000

Fuente. Descripción de RNOA activos operativos menos pasivo operativo

Tabla 23*Ganancia Después de Impuesto (Utilidad Neta) / NOA*100*

	2020	2021	2022
Ganancia después de impuesto (utilidad neta)	7.747.000	9.771.000	9.542.000
NOA	1.199.000	6.444.000	7.061.000
RNOA	6,46%	1,52%	1,35%

Fuente. Descripción de ganancia después de impuesto**Cálculo FLEV Apalancamiento Financiero****Tabla 24***FLEV= Deuda Financiera Neta*

	2020	2021	2022
Deuda financiera Total	9.453.000	8.607.000	7.922.000
Deuda financiera Total	9.453.000	8.607.000	7.922.000
Patrimonio	19.299.000	22.999.000	24.105.000
FLEV	33%	27%	25%

Fuente. Deuda financiera neta / Deuda financiera neta + Patrimonio * 100%

Tabla 25*NNEP = Pasivo Total.*

	2020	2021	2022
Total, Pasivos	66.012.000	69.494.000	66.937.000
Total, Activos	87.296.000	94.354.000	92.763.000
Total, Pasivos	66.012.000	69.494.000	66.937.000
NEP	310%	280%	259%

Fuente. $ROCE = RNOA + FLEV / (RNOA - NEP)$ **Tabla 26***Análisis de la sensibilidad Análisis determinado sobre el 1%*

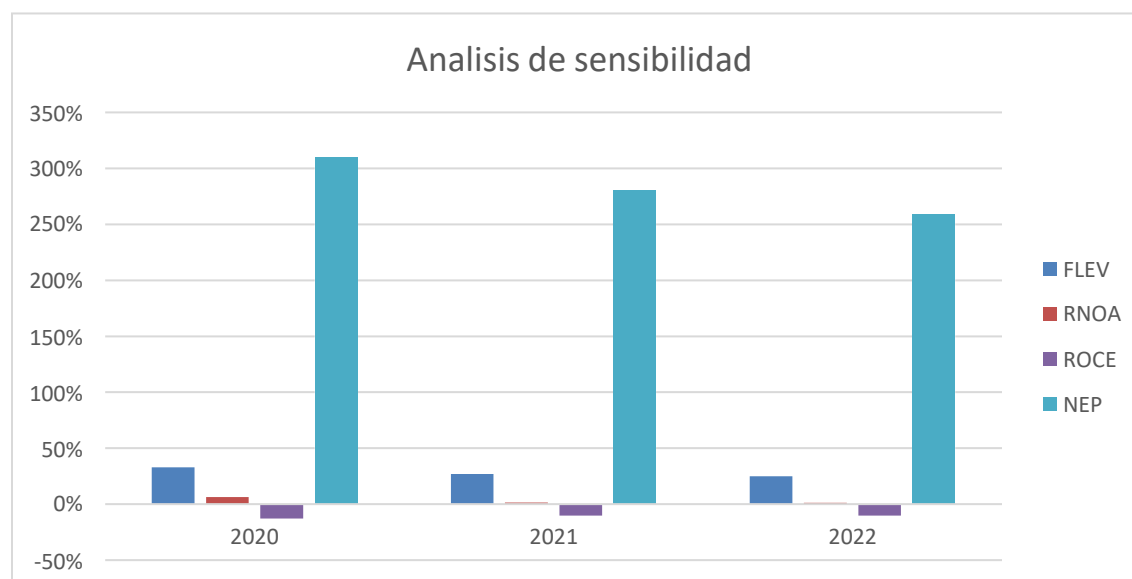
	2020	2021	2022
RNOA	6,46%	1,52%	1,35%
FLEV	33%	27%	25%
NNEP	310%	280%	259%
ROCE	-12,73%	-10,19%	-10,17%

Fuente. Indicadores y el efecto en el ROCE de mayor a menor

Tabla 27*Resultado de Indicadores*

	2020	2021	2022
FLEV	33%	27%	25%
RNOA	6,46%	1,52%	1,35%
ROCE	-12,73%	-10,19%	-10,17%
NEP	310%	280%	259%

Fuente. Resumen de resultados Indicadores financieros

Figura 7*Análisis de Sensibilidad*

Fuente. Elaboración propia en tabla de Excel.

Después de haber realizado todos los cálculos de las anteriores ratios financieros la empresa, según el FLEV la presenta tiene un grado alto de rentabilidad del capital empleado, en los tres años consecutivos, pero presenta también un grado alto de endeudamiento, el ROCE es negativo.

Lo que nos permite concluir que se está haciendo un mal uso de los recursos económicos propios disponibles de la empresa.

Cálculo del Costo del Patrimonio

$$K_e = R_f + \beta (r_m - r_f)$$

$$\beta = 1,30\%$$

$$R_m = 7,89\%$$

$$R_f = 5,02\%$$

Tabla 28

Apalancamiento del Beta año 2022

Deuda	Patrimonio	Tasa de Impuesto
70.554.000	24.105.000	40%
5	70%	

Fuente. Beta apalancado año 2022

Tabla 29*Apalancamiento del Beta año 2021*

Deuda	Patrimonio	Tasa de Impuesto
65.8754.000	22.999.000	40%
4	70%	

Fuente. Beta apalancado año 2021**Tabla 30***Apalancamiento del Beta año 2020*

Deuda	Patrimonio	Tasa de Impuesto
60.354.251	19.299.000	40%
4	70%	

Fuente. Beta apalancado año 2020**Tabla 31***Resumen de Apalancamiento*

Porcentaje	Año
2.35%	2022
3.54%	2021
4.63%	2020

Fuente. Resumen de beta apalancado en periodos diferentes

Dependiendo de este análisis quiere decir que el riesgo de industria disminuyo y, por ende, si es factible invertir en esta compañía.

Tabla 32*Aplicando la Formula*

		2022	2021	2020
Ke=	5.02%	20%	25%	30%
Ke=		2022	2021	2020
Ke=	5.02%	21,22%	25,13%	31,12%

Fuente. Aplicando la fórmula del beta apalancado en periodos diferentes

Costo del Patrimonio Para Cada Año de Coca- Cola

	2022	2021	2020
Ke	21,22%	25,13%	31,12%

Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

Realizan el cálculo del costo promedio ponderado de capital (WACC), a partir del costo de la deuda, la estructura de capital y el costo del patrimonio. Sumado a esto, indagan cuales son las principales fuentes de financiación de la empresa, ya sean instituciones financieras, instrumentos de deuda, acciones preferentes, etc. Evalúan el posible impacto que pueden tener dichas fuentes sobre el WACC

Tabla 33

WACC de 2020

Año 2020	Valor	Participación	Costo	Promedio Ponderado
Deuda	66.012.000	43%	31,12%	10%
Recursos Propios	87.296.000	57%	30%	21%
Resultado	153.308.000	100%		31% WACC

Fuente. Representación del WACC en el año 2020

Tabla 34*WACC de 2021*

Año 2021	Valor	Participación	Costo	Promedio Ponderado
Deuda	69.494.000	42%	25,13%	12%
Recursos Propios	94.354.000	58%	25%	14%
Resultado	163.848.000	100%		26% WACC

Fuente. Representación del WACC en el año 2021**Tabla 35***WACC de 2022*

Cuenta 2022	Valor	Participación	Costo	Promedio Ponderado
Deuda	66.937.000	42%	21,22%	9%
Recursos Propios	92.763.000	58%	20%	12%
Resultado	159.700.000	100%		21% WACC

Fuente. Representación del WACC en el año 2022

Tabla 36*Resumen del WACC en periodos diferentes*

Año	2020	2021	2022
Tasa de Interés	26%	26%	27%
Impuesto	40%	40%	40%
Costo de la deuda	31,12%	25,13%	21,22%
TIO	10%	10%	10%

Fuente. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital

Costo Promedio Ponderado de Capital

Préstamo tomado a 15 años con una tasa de interés del 26% y 27% E.A

Provisión de impuesto de renta 40%

Se espera tasa de oportunidad del 10%

Para hallar el WAAC se debe tener en cuenta los recursos propios de la empresa y la deuda que tiene la misma en este caso en particular nuestros activos o recursos propios ascienden la suma de 92.763.000 pesos y tenemos una deuda de 66.937.000 estos datos son tomados de del análisis realizado en el paso dos realizado anteriormente en el estado de situación financiera, la WAAC que nos arrojó para este ejercicio de un 10% la cual es beneficiosa para la empresa, tome como base de la tasa de interés un 26% Y 27% E.A y la provisión del impuesto de la renta sobre un 40% el cual representa una nivelación aproximada.

Principales Fuentes de Financiación de la Empresa

Las principales fuentes de financiación de la empresa son las entidades financieras y los socios que posee dicha compañía, pero la principal alianza es Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Nivel de Endeudamiento

La empresa Coca-Cola presenta un nivel bajo de endeudamiento con respecto a Pepsi que es uno de los competidores más fuerte en el mercado.

Tabla 37

Nivel de endeudamiento de PepsiCo

Índice de endeudamiento a corto plazo	Año 2020	Porcentaje
Total, del pasivo corriente / Total del activo	$23.372.000/79.366.000*100\%$	=29%

Fuente. Nivel de endeudamiento año 2020 PepsiCo

Tabla 38

Nivel de endeudamiento de Coca-Cola

Índice de endeudamiento a corto plazo	Año 2020	Porcentaje
Total, del pasivo corriente / Total del activo	$14.601.000 / 87.296.000*100\%$	17%

Fuente Nivel de endeudamiento año 2020 Coca-Cola

El nivel de endeudamiento que presenta la empresa Coca-Cola a corto plazo con respecto a la competencia es buena, ya que tiene un nivel más bajo, lo que significa que puede pagar sus obligaciones, sin sufrir problemas de liquidez.

Tabla 39*Índice de endeudamiento a largo plazo PepsiCo*

Índice de endeudamiento a largo plazo	Año 2020	Porcentaje
Total, del pasivo no corriente /	55.994.000 /	79%
Total del activo	79.366.000*100%	

Fuente. Endeudamiento a largo plazo PepsiCo

Tabla 40*Índice de endeudamiento a largo plazo Coca-Cola*

Índice de endeudamiento a largo plazo	Año 2020	Porcentaje
Total, del pasivo no corriente /	51.411.000 / 87.296.000	
Total del activo	*100%	59%

Fuente. Endeudamiento a largo plazo Coca-Cola

A pesar de que la empresa Coca-Cola presenta un nivel más bajo de endeudamiento a largo plazo que de la competencia, un 20% debe mantener un equilibrio y buscar disminuir el porcentaje de endeudamiento, para que no se ve afectados su proceso productivo, y su financiación.

Las implicaciones que pueden tener esas diferencias entre los porcentajes de la competencia con la empresa analizada es este caso Coca-Cola, es que está pueda tener ventaja en seguir apalancando su proceso productivo, realizar inversiones y conseguir más participación en el mercado.

Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

Cálculo del GAO, GAF Y GAT

GAO=

Cálculo del GAO.

2022

GAO =

2021

GAO =

2020

GAO=

El grado de apalancamiento operativo para la empresa Coca Cola, en el año 2022 es de 2.18%, para el año 2021 es de 2.26% y para el año 2020 es de 2.29%, entonces indica por cada punto de incremento en las ventas, a partir de 40.000, la utilidad operacional antes de intereses e impuestos se incrementarán en 2.26%.

Cálculo del GAF

2022

GAF= = 1.19%

2021

GAF=

2020

GAF=

El grado de apalancamiento de la empresa Coca Cola es de 1.19 para el 2020, 1.18 para el 2021 y 1.09 para el 2020.

Esto quiere decir que, por cada punto de incremento en la utilidad operativa antes de intereses e impuestos, a partir de 40.000.000 por acción o por utilidad neta después de impuesto de incrementará en 1.19 puntos porcentuales.

Tabla 41

Calculo del GAT

2020	2.59
2021	2.67
2022	2.49

Fuente. Representación del GAT en periodos diferentes

100% / GAT – 80% hasta un 80% de caída de sus ventas

Esquema de Cuadro Comparativo

Tabla 42

Cuadro Comparativo

Coca-Cola	PepsiCo	Big Cola
Ubicada en Atlanta, Estados Unidos produce bebidas refrescantes representadas mediante sus marcas: Coca-Cola, Sprite, Fanta o Nestea.	Es una empresa ubicada en Nueva York produce bebidas y aperitivos. Algunas de sus marcas son: Pepsi, Miranda, Doritos, Fritolay, Quaker	Nació en la ciudad de Ayacucho, Perú. En el año 1980 con el nombre inicial de Kola Real, en el año 1.999 cambio su nombre a Big Cola, marcas relacionadas Volt, Cifrut y Sabor de Oro
Coca-Cola refleja en el estado de situación financiera que se financia de préstamos bancarios y otros documentos a largo plazo	PepsiCo maneja pasivos corrientes con deuda a largo plazo sin especificación alguna	En el estado de resultados se puede visualizar como las cuentas intereses, impuestos y dividendos preferentes ayudan a descontar de las utilidades antes de intereses e impuestos para obtener el resultado de la ganancia por acción.
Estructura Financiera		
Manejo del indicador ROIC siendo de vital importancia para evaluar el desempeño de la empresa, teniendo presente aspectos como el apalancamiento, el capital, optimización de capital y la rentabilidad	Ejecuta el desarrollo sostenible Cambiando su portafolio haciéndolo más sustentable	El endeudamiento afecta a la rentabilidad financiera de los fondos propios, y depende de 3 variables: <ol style="list-style-type: none"> 1. La tasa de rentabilidad económica de la organización. 2. El coste efectivo de los pasivos a corto plazo. 3. La relación entre los recursos ajenos pagados y los recursos propios

Manejo de los ingresos y márgenes desde la financiación buscando resultados positivos en pro de los accionistas.	Diversificación del negocio mediante la relación con otras empresas que presenten estructuras fuertes en los mercados y posesionados en el mercado con el fin de aumentar su presencia tanto en lo financiero y los mercados mundiales.	Para que la empresa puede marchar de forma correcta, se tiene que crear valor económico para los accionistas los cuales se generan a través de los resultados operativos, financieros y la gestión adecuada del capital
--	---	---

Manejo de transparencia, presentando información financiera acorde con el desarrollo de las funciones y procesos	Ejecuta planes de innovación que le ha permitido a la empresa reducir los costos en su producción	El costo de la deuda no depende del resultado generado por la empresa. De este modo, si el costo es menor a la rentabilidad económica de la inversión, la diferencia conseguida incrementara la rentabilidad de los accionistas
--	---	---

Manejo de las áreas de la empresa como recursos humanos alineándolos como la razón de ser para el desarrollo de la función financiera de la misma	Está enfocada en la presentación de informes concretos de la información de la empresa	Se refleja que la empresa obtuvo un financiamiento por terceros, la cual ayudo al manejo de la organización.
---	--	--

Medios de financiación

Elaboran iniciativas de precio y optimización de ingresos en los territorios de Coca-Cola. Optimizan sus ingresos y la cobertura de divisas, la materia prima obtenida es manejada en dólares estadounidenses	Instrumentos derivados y manejo de los gastos totales en interés también ejecutan órdenes de compra a precio fijo y se efectúan acuerdos en el precio de la materia prima e insumos	principales fuentes de financiamiento a largo plazo se denominan componentes de capital y son: <ul style="list-style-type: none"> • Aceptaciones bancarias • Bonos • Papel Comercial • Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento
---	---	---

- Certificado bursátil de corto plazo
- Pagare a mediano plazo

Nuevas alternativas de financiación

Expandir la producción a lo largo y ancho del mundo para que los costos operativos se reduzcan

Inserción en la agricultura sustentable lo cual le permite generar una parte de sus propias materias primas, crear empleo, reducir el impacto ambiental, permientodole reducir costos y generar mayor utilidad.

realizar un adecuado control de manera constante de la capacidad de flujo de efectivo, para conocer si se encuentra en la capacidad de generar flujo de efectivo suficiente para cubrir sus deudas y revisar la política de repartición de utilidades o retención de las mismas

Beneficios y riesgos

Beneficio: Es una marca que está posicionada en el mercado, el plan de marketing está estructurado de forma que todo el mercado la conoce e identifica

Riesgo: Generar altos costos de capital y como consecuencia a este problema se dará la disminución de valor de la organización perdiendo así, a inversionistas importantes que podrían ser un eje primordial para incrementar el valor económico de la misma

Beneficio: Compañía con diferentes líneas de producción lo que permite hacer líneas de negocio entre las mismas

Riesgo: El apalancamiento financiero está relacionado con el riesgo económico y riesgo financiero, donde el riesgo económico trata de que la empresa tiene la capacidad de generar resultados y el riesgo financiero se enfoca en depender que tan mayor o menor es el endeudamiento contraído

Beneficio: acceder a créditos financieros a tasas de interés más bajos, garantizar el pago correcto de las obligaciones contraídas, entre otras.

Riesgo: la deficiente rentabilidad de la organización provoca altos niveles de riesgo en inversión, siendo este uno de los aspectos importantes para que la empresa pueda continuar con sus actividades económicas

Discusión de los Resultados

Los indicadores financieros son una herramienta de mucho valor para la toma de decisiones, porque estos nos permiten conocer el estado en que se encuentra una compañía en términos de liquidez, endeudamiento, utilidad y otros factores que miden la capacidad de fortalecimiento y apalancamiento de la misma.

Los indicadores financieros también nos permiten crear valor para mirar la trazabilidad de los procesos y corregir a tiempo los errores que muchas veces cuestan mucho dinero.

Cabe destacar también que los indicadores financieros nos permiten analizar e interpretar cifras y revisar las variaciones de han sufrido la empresa de un periodo a otro y crear estrategias para realizar cambios que ayuden al crecimiento y solidificación de la empresa, planificar los recursos e inversiones futuras y estudiar a cabalidad las necesidades y obligaciones para el cumplimiento de ellas.

Por eso es indispensable de toda compañía planifique sus procesos, ya que eso le permite cumplir sus objetivos y crear una sostenibilidad en el mercado.

Conclusiones del Diagnóstico Realizado

Como conclusión, podemos determinar que la compañía Coca Cola por ser pionera no solo a nivel nacional, sino también a nivel internacional, puesto que su economía se basa en unos resultados altamente positivos, ya que, se sitúa ante una de las empresas mayormente competitivas, dado que se estima que el 1.4 por ciento de su Producto Interno Bruto (PIB) se debe a su gran estructura y por tal motivo genera un margen de rentabilidad excelente, por lo tanto se producen productos de consumo diario y por tal razón mucho de los inversionistas se interesan por invertir en estas compañías que mantienen su capital y producen ganancias a largo plazo.

Por consiguiente hemos determinado tanto con el análisis vertical como con el horizontal, que esta compañía está muy bien fundamentada en su economía, ya que arroja un margen de rentabilidad de casi el 44,2% de su producción anual, queriendo decir que económicamente se encuentra estable, sin embargo en un estudio que se realizó al rendimiento de los activos y ventas en los periodos 2020,2021 y 2022, se evidencia que la empresa ha venido en crecimiento, además presenta un porcentaje de endeudamiento estable, sin embargo por su solidez financiera tiene la capacidad de adquirir financiamiento a corto y largo plazo y también por su robusto apalancamiento financiero lo cual genera que se proyecte en planes estratégicos de deuda, tasa de interés, tiende a ser una organización que combina sus ganancias retenidas con el endeudamiento para generar proyectos de inversión, alianzas comerciales y una publicidad de gran dimensión, lo que produce una utilidad importante en la puesta de acciones.

Recomendaciones

Consideramos que la empresa debe optar por múltiples fuentes de apalancamiento, ya que es una herramienta financiera que aplican las empresas con el fin de conseguir una rentabilidad con un capital del que no se dispone en su totalidad en su flujo de efectivo, es ahí donde el musculo financiero de terceros entra a ser parte de la rentabilidad inyectando a la entidad flujo de efectivo para realizar inversiones y cumplir con las obligaciones a corto, mediano y largo plazo.

Además mediante este mecanismo puede participar y fusionarse con otras compañías para aumentar su participación en el mercado y seguir expandiéndose en otras regiones. Lo cual le permite aumentar su patrimonio y valorizar aún más sus acciones.

Esta herramienta también le permite a Coca-Cola tener liquidez frente a los cambios que pueda presentar la competencia.

Limitaciones del Proyecto

A pesar que Coca-Cola es una empresa consolidada y con amplio reconocimiento mundial, hay factores que pueden minimizar sus operaciones y el buen funcionamiento.

Los bajos rendimiento para los socios, por ejemplo: si la empresa sufre la caída del precio de la acción en la bolsa de valores por una crisis en la economía internacional, es un factor que disminuye los activos de la empresa.

No contar con suficientes recursos económicos, ya que pueden limitar las inversiones y el pago de las obligaciones de la compañía a corto, mediano y largo plazo.

No planificar las estrategias comerciales, porque conllevan a cometer errores y minimizan su expansión y crecimiento en el mercado.

No definir sus políticas de dividendos, porque pueden presentar dificultades para la transparencia de los recursos y los beneficios a sus accionistas.

El aumento de la inflación, porque aumenta las tasas de interés de las obligaciones financieras de la empresa, lo que permite pagar más intereses por las deudas adquiridas.

No anticiparse a los cambios tecnológicos o implementar las nuevas tecnologías para optimizar los procesos.

Futuras Líneas de Análisis que se Podrían Considerar

Para futuros proyectos o diagnósticos financieros se pueden evaluar otros puntos que son claves para el desarrollo económico de una compañía.

Analizar los gastos, evaluar el tipo de inversión que desee desarrollar la empresa y el tipo de riesgo.

Evaluar la gestión del efectivo y crear los objetivos realistas para facilitar su cumplimiento.

Estudiar el tipo de deudas que posee la compañía y reestructurarla.

Realizar otro tipo de análisis, por ejemplo: la composición estructural de las fuentes de financiación, para conocer detalladamente la composición de sus activos.

Realizar otros estudios complementarios en cuando a la capacidad de los recursos humanos disponibles y la optimización de los procesos productivos de la compañía.

Identificar las debilidades y trabajar para ayudar a que se conviertan en fortalezas.

Referencias Bibliográficas

- Córdoba Padilla, M. (2016). Capítulo 3. Estructura financiera y apalancamiento. En *Gestión financiera* (2a. ed.) (pp. 157-173). Ecoe Ediciones.
<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/126525>
- Gil-León, J.M., Rosso-Murillo, J.W. y Ocampo-Rodríguez, J.D. (2018). Nivel de apalancamiento y estabilidad financiera empresarial: el caso de firmas de Colombia y Argentina.
<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.2.4>
https://www.google.com/search?q=que+le+hace+falta+a+coca+cola+para+ser+mejor+cada+dia&rlz=1C1ALOY_esCO1055CO1055&oq=que+le+hace+falta+a+coca+cola+para+ser+mejor+cada+dia&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyCQgAEEUYORigAdIBCTEwODE0ajBqN6gCALACAA&sourceid=chrome&ie=UTF-
- Martínez, E. (2017). Decisiones sobre financiación. Deuda vs Capital. En *Finanzas para directivos*. (pp.185-221). Madrid, España: Mc-Graw-Hill. <https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/50261?page=198>
- Moreno, A. (2017). Capítulo 3. Estados Financieros Consolidados. En *Guía práctica de consolidación de Estados Financieros* (pp.29-58). Bogotá, Colombia: Nueva Legislación.
<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/68890?page=43>
- Ortega, J. (2015). Análisis Financiero. En *Análisis de Estados Financieros. Teoría y Aplicaciones*. (pp.136-165). Bilbao, España: Desclée de Browner.
<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/47791?page=136>
- Palomares, J. & Peset, M. (2015). Parte Segunda. Análisis de los Estados Financieros. En *Estados financieros. Interpretación y análisis* (pp.255-465). Madrid, España: Ediciones Pirámide.
<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/49106?page=255>
- Rojas, J. (2020). Grado de Apalancamiento. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/35227>
https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datacurrent.html