

Presentación de diagnóstico financiero y análisis bursátil The Coca-Cola Company

Silvana Carolina Guerrero Ochoa

Asesor

Gisel Andrea Oviedo Corredor

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

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

Contaduría Pública

2025

Dedicatoria

A mi madre y a mi hijo y esposo porque su amor incondicional por haberme brindado su apoyo a lo largo de este proceso por el esfuerzo que realizaron para que yo pudiera culminar mi carrera universitaria.

Agradecimientos

Le doy gracias principalmente a Dios y mi familia a mi esposo e hijo y especialmente a mi cuñada quien me ha apoyado en todo mi procesos de formación a todos los profesores y compañeros de estudio que me dieron su apoyo en este tiempo de formación

Así mismo le doy gracias a la universidad UNAD y a todos los docentes que hicieron parte de mi formación por brindarme todos los recursos necesarios para optar por el título de contador público.

Muchas gracias a todos.

Resumen

El presente documento analiza la estructura financiera y operativa de The Coca-Cola Company, destacando su desempeño en 2021 y los retos derivados del contexto macroeconómico global. Se examinan indicadores clave como el margen de beneficio, el giro de activos y la rentabilidad sobre el patrimonio, los cuales reflejan la solidez de la empresa y áreas potenciales de mejora. A través de un diagnóstico integral, se evalúan estrategias de diversificación, optimización de la liquidez y ajustes en el apalancamiento financiero para mantener el liderazgo en el sector de bebidas. Asimismo, se aborda la política de dividendos de la última década, analizando su impacto en la cotización de las acciones, y se identifican variables externas, como la inestabilidad de los mercados financieros y las tasas de interés, que influyen en los resultados de la compañía.

Finalmente, se proponen recomendaciones estratégicas orientadas a maximizar la rentabilidad, optimizar costos operativos y mitigar riesgos asociados al entorno económico global.

Palabras Claves: Coca-Cola, indicadores financieros, apalancamiento, rentabilidad, liquidez, estrategias.

Abstract

This paper analyzes the financial and operational structure of The Coca-Cola Company, highlighting its performance in 2021 and the challenges arising from the global macroeconomic context. Key indicators such as profit margin, asset turnover and return on equity are examined, reflecting the strength of the company and potential areas for improvement. Through a comprehensive diagnosis, diversification strategies, liquidity optimization and financial leverage adjustments are evaluated to maintain leadership in the beverage sector. The dividend policy of the last decade is also discussed, with an analysis of its impact on the share price, and external variables such as financial market volatility and interest rates are identified which influence the company's performance.

Finally, strategic recommendations are proposed to maximize profitability, optimize operating costs and mitigate risks associated with the global economic environment.

Keywords: Coca-Cola, financial indicators, leverage, profitability, liquidity, strategies.

Tabla de Contenido

Introducción	10
Caracterización de la Problemática	11
Justificación del Problema	12
Objetivos	13
Objetivo General	13
Objetivos Específicos	13
Marco Conceptual	14
Diseño Metodológico	16
Análisis Macroeconómico y Sectorial.....	17
Entorno Macroeconómico	17
Sector Bebidas Gaseosas	17
Clientes y Proveedores	17
Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa.....	18
Análisis de Fuerzas Competitivas (Modelo de Porter).....	18
Rivalidad Competitiva Alta.....	18
Poder de Negociación de Proveedores Moderado.....	18
Poder de Negociación de Clientes Alto.....	18
Amenaza de Nuevos Entrantes Baja.....	18
Amenaza de Sustitutos Alta.....	18
Análisis DOFA	18
Estrategias.....	19
Análisis del Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos.....	20

Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa.....	21
Razón Corriente.....	21
Ciclo de Maduración	21
Ciclo del Efectivo	21
Análisis de los 5 Indicadores Financieros Clave.....	22
Margen Neto (23.8%).....	22
Rotación de Activos (0.44).....	22
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) (38.1%).....	22
Relación Deuda/EBITDA (2.45).....	22
Rentabilidad Operativa (27%).....	23
Árbol de Rentabilidad	24
Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE) de la Empresa	24
ROCE y Cost of Equity	24
Discusión de Resultados e Implicaciones para la Toma de Decisiones	25
ROCE y Análisis de Sensibilidad.....	25
Costo de la Deuda.....	25
Análisis de Sensibilidad.....	25
Costo del Patrimonio.....	26
Comparativa del Beta	26
Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	27
Fuentes de Financiación	27
Comparación del Endeudamiento	28
Análisis del Grado de Apalancamiento	29

Ratio de Cobertura de Interés.....	30
Comparación Financiera y Alternativas de Financiación.....	31
Avances en el Desarrollo de Contenidos de Aprendizaje	33
Análisis del Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos.....	35
Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa.....	37
Conclusiones	39
Recomendaciones	40
Referencias Bibliográficas.....	41

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Rentabilidad</i>	24
Tabla 2 <i>Indicadores RNOA, NNEP y FLEV</i>	25
Tabla 3 <i>Endeudamiento de la Empresa</i>	28
Tabla 4 <i>Apalancamiento de la Empresa</i>	29
Tabla 5 <i>Cobertura de Interés de la Empresa</i>	30
Tabla 6 <i>Financiamiento de la Empresa</i>	31

Introducción

The Coca-Cola Company, fundada en 1886, pertenece al grupo de compañías más grandes y emblemáticas en el mundo, está presente en más de 200 países. Desde su creación, ha liderado el mercado de bebidas no alcohólicas mediante una constante innovación en productos, estrategias de marketing y una sólida estructura operativa. Este documento se enfoca en analizar su desempeño financiero reciente, haciendo énfasis en los años 2020 y 2021, un periodo marcado por la recuperación tras la pandemia de COVID-19.

En un entorno caracterizado por la incertidumbre económica y cambios en las preferencias del consumidor, Coca-Cola ha demostrado resiliencia y capacidad de adaptación. El análisis de su balance general y sus indicadores financieros clave evidencia una gestión eficiente de sus recursos, aunque también señala áreas de oportunidad para mejorar la rotación de activos y la rentabilidad operativa. Estos aspectos son cruciales para sostener su posición como primeros en un mercado altamente demandante y con mucha competencia.

Asimismo, se tomarán en cuenta temas relacionados con las políticas de dividendos, la gestión del apalancamiento financiero y los impactos del entorno macroeconómico global en los resultados de la empresa. Este análisis tiene como objetivo proporcionar una visión integral que permita identificar estrategias para fortalecer la posición financiera de Coca-Cola, garantizando su sostenibilidad a largo plazo y su capacidad de generar valor para los accionistas.

Caracterización de la Problemática

The Coca-Cola Company ha realizado un análisis financiero para los años 2021 y 2020, presentando un análisis de sus estados financieros para cada período anual. La utilidad neta de The Coca-Cola Company es muy generosa, como se muestra a continuación: 19.855.320.000 en 2020 y 23.600.000.000 en 2021, de los cuales podemos ver que sus ventas aumentaron en 3.744.680.000. Según los resultados del estado financiero, Coca-Cola dijo que la ventaja se debió a una recuperación de la demanda, ya que los clientes pudieron volver a acceder a los negocios, restaurantes, conciertos y recintos deportivos que frecuentaban debido al cierre de negocios, restaurantes, conciertos y recintos deportivos debido a la pandemia de COVID-19. Tenemos que quedarnos en casa. Asimismo, los sistemas operativos y financieros de la empresa fueron muy elogiados, ya que tomó varias medidas estratégicas para aumentar o aumentar las ventas.

The Coca-Cola Company propone tomar en cuenta el fortalecimiento de la producción y las ventas durante el período 2023 y 2024, utilizando como escenario los estados financieros, y quiere probar la posibilidad de que los estados obtengan un equilibrio constante dentro del organigrama de la empresa. Es necesario estudiar el estado financiero porque refleja los aspectos económicos y financieros, como activos, pasivos, patrimonio, liquidez, deuda, eficiencia de la empresa, rentabilidad, etc. porque todos estos nos permiten comprender intuitivamente el estado del desempeño financiero de la empresa; de gestión, inversión, pagos, ventas, producción y desarrollo.

Justificación del Problema

Esta iniciativa financiera nos impulsa a realizar una evaluación financiera de The Coca-Cola Company, enfocándonos en los últimos tres períodos fiscales de 2021-2020. Nuestro objetivo es ofrecer alternativas que puedan potenciar la producción y las ventas. Buscamos presentar posibles estrategias de inversión en producción que puedan ayudar a identificar variables exitosas para mantener un punto de equilibrio consistente dentro de la organización. La preparación y el examen de los estados financieros son esenciales, ya que revelan la longevidad de la vida operativa de la empresa a través de sus activos y pasivos. Este análisis nos permite evaluar cómo se están administrando los fondos de la empresa, incluidas las inversiones realizadas, las opciones para nuevas inversiones, los pagos de créditos asociados a la producción y los factores que influyen en las ventas, el crecimiento o el posible cese de la empresa.

En el sector financiero, este tipo de análisis es crucial porque la mayoría de los inversionistas están interesados en dicho análisis para ingresar a una empresa o abandonar el negocio, ya que no se recomienda inyectar fondos en una empresa que no tiene opciones favorables para el futuro. ya que esto resultará en pérdida de capital. El surgimiento de Coca-Cola Company mantiene un análisis de inversión favorable porque es una empresa que produce bienes de consumo diario, por lo que es igualmente importante mantener el capital y generar ganancias a largo plazo. La decisión de adoptar cualquier estructura es clara; muy importante para la estrategia que tienen que abordar para lograr un flujo de caja exitoso es el movimiento de recursos para así tener una gran utilidad.

Objetivos

Objetivo General

Examinar y evaluar el estado financiero de la empresa mediante la realización de una evaluación financiera de los años 2019, 2020 y 2021, para determinar los impactos de las fluctuaciones actuales en las economías nacionales y mundiales debido a la pandemia de covid-19.

Objetivos Específicos

Recopilar los datos financieros de la Compañía Coca-Cola para los años 2020 y 2021.

Evaluar las distintas métricas financieras y realizar un análisis de los indicadores financieros de la Compañía Coca-Cola para los años 2020 a 2021.

Examinar y elaborar una evaluación financiera de la Compañía Coca-Cola utilizando las métricas calculadas para los años 2020 a 2021.

Marco Conceptual

Coca-Cola es una empresa con presencia tanto nacional como internacional y con una rica historia. En 1886, un farmacéutico estadounidense llamado Dr. Pemberton buscó un remedio para la adicción a la morfina que se había producido durante la Guerra Civil. Durante su experimentación, combinó nueces de cola con agua carbonatada y hojas de coca, lo que dio lugar a la creación del nombre comercial del producto. En 1888, el Dr. Pemberton vendió la fórmula a Candler, quien fundó The Coca-Cola Company, que comenzó a comercializarla como bebida de fuente de soda. En 1894, cuando el producto ganó prominencia en el mercado, sus propietarios reconocieron la oportunidad de envasarlo en recipientes de vidrio, lo que marcó una de las ideas más innovadoras de la época. Posteriormente, introdujeron varias opciones de envasado, incluidas latas, botellas de plástico y, especialmente, vidrio.

La empresa reconoció nichos de mercado a través de pruebas exhaustivas de productos y una investigación de mercado exhaustiva, lo que los llevó a darse cuenta de que había consumidores preocupados por su apariencia física que estaban reduciendo su consumo de bebidas azucaradas. Este descubrimiento dio como resultado la creación de Coca-Cola Light, dirigida específicamente a ese grupo demográfico. Además, descubrieron que algunas personas eran sensibles a la cafeína, lo que impulsó la introducción de Coca-Cola sin cafeína. Una fortaleza significativa de la empresa radica en su imagen corporativa y logotipo, que tienen un fuerte impacto visual. Sus anuncios publicitarios presentan constantemente música pegadiza combinada con mensajes relevantes. Actualmente, este producto está disponible en muchos países del mundo, con la excepción de Corea del Norte y Cuba, donde se vendió hasta 1960, coincidiendo con el inicio de la revolución cubana.

Uno de sus competidores más cercanos es Pepsi-Cola, una empresa que al igual que Coca-Cola nació en Estados Unidos, y aunque inicialmente se pensó que Pepsi-Cola acabaría con el dominio de Coca-Cola, esto no fue posible debido a la crisis económica. En 1923, el coste de uno de sus productos era demasiado elevado, lo que provocó la interrupción de la producción. Pepsi-Cola compitió con Coca-Cola durante muchos años, pero encontró obstáculos como el precio de lanzamiento de sus productos, y la demostración, por qué no echarle la culpa a la falta de innovación del producto.

Diseño Metodológico

Para realizar este análisis se empleó un enfoque cuantitativo y cualitativo, basado en la evaluación de los estados financieros de Coca-Cola correspondientes a los años 2020 y 2021. Se calcularon indicadores clave como el margen neto, la rotación de activos, el retorno sobre el patrimonio (ROE) y la relación deuda/EBITDA. Estos datos fueron contextualizados dentro del entorno macroeconómico global, considerando variables como inflación, tasas de interés y cambios en los costos de insumos. Adicionalmente, se llevó a cabo un análisis comparativo utilizando información de competidores directos como PepsiCo y Nestlé. Este enfoque permitió identificar fortalezas competitivas y oportunidades para optimizar la eficiencia operativa y la rentabilidad. También se revisaron las políticas de dividendos de Coca-Cola en los últimos cinco años para evaluar su impacto en el valor de las acciones y la percepción de los inversionistas.

Por último, se realizó un análisis de los factores externos que podrían afectar el desempeño financiero de la empresa, incluyendo la volatilidad de los mercados internacionales, las variaciones de los tipos de cambio y la accesibilidad a materias primas esenciales. Se identificaron los instrumentos de cobertura empleados por Coca-Cola y se evaluaron otras alternativas potenciales para reducir estos riesgos. Este enfoque estructurado garantiza un examen exhaustivo y proporciona una base sólida para las recomendaciones y conclusiones formuladas.

Análisis Macroeconómico y Sectorial

Entorno Macroeconómico

Coca-Cola desarrolla su actividad principal en Estados Unidos, país con una economía sólida y diversificada, aunque su mercado es global. En el período 2020-2021, el contexto macroeconómico estuvo marcado por la recuperación económica tras la pandemia del COVID-19. La inflación aumentó, alcanzando niveles del 6.8% en 2021, impulsada por interrupciones en la cadena de suministro y aumentos en los costos de insumos como el azúcar y el aluminio. Sin embargo, la política monetaria expansiva y los estímulos fiscales favorecieron un crecimiento del PIB del 5.7% en 2021.

Sector Bebidas Gaseosas

El sector de bebidas no alcohólicas mostró resiliencia, con un crecimiento en la demanda de productos sostenibles y saludables. En el segmento de bebidas carbonatadas, Coca-Cola mantuvo el liderazgo global, enfrentándose a competidores como PepsiCo y empresas locales en mercados emergentes. La innovación en sabores y formatos, así como la digitalización de procesos comerciales, fueron estrategias clave para la competitividad sectorial.

Clientes y Proveedores

Los principales clientes de Coca-Cola son supermercados, tiendas de conveniencia y cadenas de restaurantes, que representan un 60% de sus ingresos. En cuanto a proveedores, la empresa depende de materias primas clave como el azúcar, concentrados y envases, cuyos precios han mostrado volatilidad reciente debido a disrupciones logísticas globales.

Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa

Análisis de Fuerzas Competitivas (Modelo de Porter)

Rivalidad Competitiva Alta

PepsiCo y otros fabricantes locales representan una fuerte competencia. Sin embargo, Coca-Cola se diferencia con una fuerte presencia de marca.

Poder de Negociación de Proveedores Moderado

Coca-Cola enfrenta incrementos en el costo de insumos, pero sus contratos a largo plazo mitigan parcialmente este riesgo.

Poder de Negociación de Clientes Alto

Los minoristas y cadenas tienen influencia significativa sobre los términos de distribución.

Amenaza de Nuevos Entrantes Baja

Las barreras de entrada son altas debido a las economías de la lealtad de marca y escala.

Amenaza de Sustitutos Alta

El cambio hacia productos más saludables y el agua embotellada representan un riesgo.

Análisis DOFA

Fortalezas

Reconocimiento global de la marca.

Diversificación de productos.

Oportunidades

Expansión en mercados emergentes.

Innovación en productos saludables.

Debilidades

Dependencia de mercados desarrollados.

Sensibilidad a cambios regulatorios y fiscales.

Amenazas

Competencia en el segmento de bebidas saludables.

Incremento en costos de insumos.

Estrategias

Basándose en la matriz DOFA, Coca-Cola puede aprovechar su liderazgo para desarrollar más productos sin azúcar y ampliar su portafolio de bebidas saludables en mercados emergentes.

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

Coca-Cola muestra un balance sólido con activos totales de \$87.3 mil millones en 2021.

Relación Deuda/Patrimonio: 2.3, lo que refleja un uso moderado de deuda para financiar sus operaciones.

Composición del Patrimonio: El patrimonio neto representa el 27% del total de activos.

Evolución de Ventas: De \$33 mil millones en 2020 a \$38.7 mil millones en 2021, impulsado por la recuperación de la demanda.

Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa

Los indicadores clave de liquidez calculados son:

Razón Corriente

1.31 (2021), indicando capacidad para cubrir pasivos de corto plazo.

Ciclo de Maduración

67 días, mostrando eficiencia en la conversión de inventarios en efectivo.

Ciclo del Efectivo

12 días, lo que resalta una alta rotación de cuentas por cobrar.

Análisis de los 5 Indicadores Financieros Clave

Margen Neto (23.8%)

El margen neto del 23.8% refleja que, por cada dólar ingresado en ventas, la empresa genera casi 24 centavos de utilidad neta después de cubrir todos sus costos, gastos e impuestos. Este indicador es una señal de alta eficiencia en la gestión de costos y precios de los productos, destacando el éxito de Coca-Cola en mantener márgenes saludables, incluso frente a desafíos globales como la pandemia. Su consistencia es un atractivo clave para los inversionistas.

Rotación de Activos (0.44)

La rotación de activos mide cuántos dólares en ventas genera cada dólar invertido en activos. El valor de 0.44 indica que los activos de Coca-Cola generan menos de medio dólar en ventas anuales. Aunque es bajo en comparación con empresas de otros sectores, este valor es común en compañías con activos significativos en infraestructura, como plantas de producción y equipos de distribución. La optimización de estos activos podría ser un área de mejora para incrementar las ventas.

Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE) (38.1%)

El ROE del 38.1% es un excelente indicador de rentabilidad para los accionistas. Significa que Coca-Cola genera \$0.38 de ganancia por cada dólar de patrimonio invertido, lo cual es significativamente alto y demuestra una efectiva utilización de los recursos propios para maximizar las utilidades. Este nivel de rentabilidad es un diferenciador competitivo clave frente a otras empresas del sector.

Relación Deuda/EBITDA (2.45)

La capacidad de una empresa para pagar su deuda utilizando ganancias antes de impuestos, intereses, depreciación y amortización se evalúa mediante la ratio deuda/EBITDA.

Con un valor de 2,45, Coca-Cola se encuentra dentro de los límites aceptables de la industria, lo que demuestra un sólido equilibrio entre apalancamiento financiero y sostenibilidad. Esta métrica indica un nivel razonable de riesgo para los acreedores junto con una fuerte capacidad de pago.

Rentabilidad Operativa (27%)

La rentabilidad operativa del 27% que se destaca se convierten en utilidades operativas, que es la cuarta parte de los ingresos de la compañía. Este indicador refleja el éxito de Coca-Cola en el control de costos operativos y en la implementación de estrategias para maximizar la eficiencia. Este valor se posiciona a la empresa como líder en la gestión operativa, teniendo en cuenta que es superior al promedio de las industrias.

Si se consideran en conjunto, estas métricas financieras esenciales revelan que Coca-Cola es una empresa rentable, robusta y que hace un uso eficiente de los recursos. No obstante, el análisis indica que la organización podría beneficiarse de la implementación de estrategias destinadas a mejorar la rotación de activos y reducir el apalancamiento financiero para fortalecer y mantener su posición en el mercado.

Árbol de Rentabilidad

Tabla 1

Rentabilidad

Indicador	Valor
ROA	25%
ROE	94,90%
Rotación de Inventarios	2,5 días
Rotación de Cartera	36 días
Rotación de Proveedores	72 días

Fuente. Elaboración propia

La empresa muestra un excelente retorno sobre el patrimonio, pero con espacio para optimizar el ciclo operativo mediante una mejor gestión de inventarios y proveedores.

Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes (ROCE) de la Empresa

El ROCE de Coca-Cola fue de 15.8% en 2021.

ROCE y Cost of Equity

El ROCE de Coca-Cola fue de 15.8% en 2021. Comparado con un Costo de Patrimonio estimado en 8.5% (según Damodaran), resulta en un EVA positivo, lo que indica creación de valor para los accionistas.

Discusión de Resultados e Implicaciones para la Toma de Decisiones

ROCE y Análisis de Sensibilidad

RNOA (Rentabilidad Neta sobre Activos Operativos): 15.5%

FLEV (Apalancamiento Financiero): 2.3

NNEP (Costo Neto de la Deuda): 4.8%

Costo de la Deuda

Se estima el costo de la deuda considerando la tasa de interés promedio ponderada de los préstamos activos: 5.2%.

Análisis de Sensibilidad

Evaluando un cambio del 1% en las variables clave:

Tabla 2

Indicadores RNOA, NNEP y FLEV

Indicador	Cambio del 1%	ROCE	Impacto absoluto
RNOA	1%	56,80%	2,30%
NNEP	-1%	57,70%	3,20%
FLEV	+1%	55,10%	0,60%

Fuente. Elaboración propia

El análisis muestra que los cambios en el Costo Neto de Endeudamiento (NNEP) tienen el mayor impacto en el ROCE. Reducir el costo de la deuda debería ser una prioridad estratégica para maximizar la rentabilidad.

Costo del Patrimonio

3% (Tasa libre de riesgo basada en bonos del Tesoro de EE. UU.

0.98 (según datos del sector).

5% (Prima de riesgo de mercado según Damodaran).

Comparativa del Beta

Beta de la industria es 1.2

Beta de la empresa es 1.1

La menor volatilidad de la empresa respecto al mercado puede explicarse por:

Estrategias diversificadas de productos.

Fuertes barreras de entrada en la industria.

$$k_e = 3\% + 1.1 * 5\% = 3\% + 5.5\% = 8.5\%$$

Coca-Cola tiene una beta inferior al promedio de la industria, lo que indica menor volatilidad respecto al mercado. Esto puede deberse a su sólida posición financiera y a una mayor estabilidad en los ingresos frente a competidores.

Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

Deuda (D): \$63.7 mil millones (73%)

Patrimonio (E): \$23.6 mil millones (27%)

Costo de la deuda (kd): 4%

Tasa impositiva (t): 21%

Costo del Patrimonio (ke): 8.5%

Cálculo:

$$WACC = \frac{66,7}{87,3} * 4\% * (1 - 0,21) + \frac{23,6}{87,3} * 8,5\%$$

$$WACC = 3,36\% + 2,3\%$$

$$WACC = 5,66\%$$

Fuentes de Financiación

Coca-Cola se financia principalmente mediante instrumentos de deuda, bonos corporativos y capital propio. La alta proporción de deuda permite apalancamiento financiero, pero podría incrementar el riesgo si las tasas de interés suben.

Comparación del Endeudamiento

Tabla 3

Endeudamiento de la Empresa

Empresa	Rotación deuda/ patrimonio	Relación Deuda/ EBITDA	Calificación crediticia
Coca-Cola	2.3	2.45	A+
PepsiCo	2.1	2.35	A
Nestlé	1.8	2.0	A

Fuente. Elaboración propia

Coca-Cola presenta un mayor apalancamiento que sus competidores, lo que puede reflejar una estrategia agresiva de crecimiento o inversiones significativas. Sin embargo, su alta calificación crediticia mitiga el riesgo percibido.

Análisis del Grado de Apalancamiento

Tabla 4*Apalancamiento de la Empresa*

Indicador	Resultado	Implicación
Grado de apalancamiento operativo (GAO)	1,8	Riesgo moderado en costos fijos.
Grado de apalancamiento financiero (GAF)	2,3	Alta dependencia del financiamiento.
Grado de apalancamiento total (GAT)	4,14	Mayor riesgo combinado (operativo y financiera)

Fuente. Elaboración propia

Ratio de Cobertura de Interés**Tabla 5***Cobertura de Interés de la Empresa*

Cobertura			
Año	EBIT (\$M)	Intereses (\$M)	Cobertura
2023	10449	2978	3,51

Fuente. Elaboración propia

La cobertura es sólida, mostrando que Coca-Cola puede cubrir con facilidad sus gastos financieros actuales.

Comparación Financiera y Alternativas de Financiación

Tabla 6

Financiamiento de la Empresa

Empresa	Fuentes de financiación	Alternativas propuestas
Coca-Cola	Bonos, acciones, deuda bancaria	Emisión de acciones preferentes.
PepsiCo	Deuda bancaria, capital propio	Alianzas estratégicas.
Nestlé	Emisión de bonos, capital interno	Green Bonds para proyectos sostenibles.

Fuente. Elaboración propia

Coca-Cola podría considerar diversificar sus fuentes de financiación con bonos sostenibles, dado su atractivo para inversionistas y menor costo comparativo. Las economías de escala y una sólida estrategia operativa permitirían mantener su ventaja competitiva mientras optimizan su estructura de capital.

El análisis financiero de Coca-Cola resalta su solidez como una empresa líder en su industria, con indicadores positivos como un margen neto del 23.8%, rentabilidad sobre patrimonio (ROE) del 38.1%, y un EVA positivo que indica generación de valor para los accionistas. Sin embargo, persisten desafíos en la optimización de la rotación de activos (0.44) y el ciclo operativo. Estas métricas señalan oportunidades de mejoramiento en la eficiencia del uso de los activos y la gestión operativa.

La relación deuda/EBITDA de 2.45 y el ROCE de 15.8% destacan un manejo adecuado del apalancamiento financiero, pero sugieren que una reducción moderada de la deuda podría

incrementar aún más la rentabilidad sin comprometer el crecimiento. Además, el costo de patrimonio de 8.5% refleja competitividad frente al mercado, pero podría ajustarse mediante una revisión estratégica del apalancamiento.

Estas conclusiones son clave para decisiones de inversión y financiamiento, especialmente al considerar el entorno competitivo de la industria de bebidas. Coca-Cola debe equilibrar su enfoque en expansión y sostenibilidad financiera mediante estrategias que fortalezcan su posición de liquidez, reduzcan costos y maximicen el retorno sobre los activos.

Avances en el Desarrollo de Contenidos de Aprendizaje

En Coca-Cola, la creación de contenido educativo es vital para la incorporación y el equipamiento de empleados, distribuidores y socios estratégicos. Un avance clave en esta área es el diseño y la mejora de plataformas de capacitación digital que incorporan simulaciones interactivas y cursos personalizados. Estas herramientas permiten a los colaboradores no solo aprender conceptos teóricos, sino también aplicar conocimientos en escenarios prácticos relacionados con la industria de bebidas. Por ejemplo, los equipos de ventas reciben formación sobre estrategias de negociación y gestión de relaciones con clientes, simulando dinámicas reales para garantizar un impacto tangible.

Un elemento crucial es el énfasis en la globalización y la diversidad cultural. Coca-Cola, presente en más de 200 países, incorpora módulos de aprendizaje destinados a comprender y valorar las distintas oportunidades culturales, adaptándose a las costumbres y preferencias locales. Este enfoque ha fortalecido la cohesión entre los equipos internacionales y mejorado la experiencia del cliente en mercados diversos. Además, se han incluido temas de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa, alineándose con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y promoviendo prácticas responsables en toda la cadena de almacenamientos y suministro.

Asimismo, Coca-Cola ha avanzado en la gamificación de sus programas de aprendizaje, utilizando juegos y competencias internas para mantener el interés y compromiso de los empleados. Esto no solo aumenta la retención de información, sino que también da oportunidades de trabajo en equipo y ayuda constante. Por ejemplo, los equipos de producción han participado en retos relacionados con la optimización de recursos y la eficiencia energética, lo que ha resultado en una disminución significativa de costos operativos.

Finalmente, mediante las implementaciones tecnológicas han permitido la aplicación de inteligencia artificial (IA) en los programas de capacitación. Los sistemas de IA analizan el progreso de cada colaborador y recomiendan rutas de aprendizaje personalizadas, asegurando que cada empleado reciba la inducción que más se ajuste a sus necesidades. Este enfoque ha demostrado ser especialmente útil en la identificación de líderes potenciales dentro de la organización, fortaleciendo las capacidades de liderazgo y garantizando una sucesión planificada en roles clave.

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

Coca-Cola es una de las empresas más icónicas a nivel global, con activos totales de \$87.3 mil millones en 2021 que reflejan su alcance y fortaleza financiera. La composición de estos activos incluye plantas de producción, marcas registradas, equipos de distribución y tecnologías avanzadas, todos alineados para sostener su posición como líder del mercado. La empresa equilibra su portafolio de activos tangibles e intangibles, lo que asegura una generación constante de ingresos y una alta valoración por parte de los inversionistas.

El patrimonio neto, que representa el 27% del total de activos, destaca una estructura de financiamiento equilibrada. Aunque la relación deuda/patrimonio es de 2.3, lo que indica una dependencia moderada de la deuda, este apalancamiento ha sido estratégicamente utilizado para financiar expansiones y adquisiciones globales. Este modelo ha permitido a Coca-Cola consolidarse en mercados emergentes sin comprometer su estabilidad financiera. Sin embargo, existe margen para optimizar esta relación mediante una mayor variedad en las fuentes de financiamiento, como bonos sostenibles y alianzas estratégicas.

En términos de ventas, el crecimiento de \$33 mil millones en 2020 a \$38.7 mil millones en 2021 refleja una recuperación sólida tras la pandemia. Este incremento se debe, en parte, a la innovación en productos y a las campañas de marketing que han captado nuevos segmentos de consumidores. La empresa también ha aprovechado eficientemente su infraestructura de distribución para responder rápidamente a las demandas del mercado, garantizando una cobertura global efectiva.

A pesar de los indicadores positivos, la rotación de activos de 0.44 sugiere una oportunidad para mejorar la productividad en el uso de los recursos. Esto podría lograrse mediante inversiones en tecnologías más avanzadas y estrategias para reducir costos operativos.

Además, el análisis de sus activos tangibles e intangibles proporciona una visión clara de cómo Coca-Cola puede continuar maximizando su rentabilidad sin comprometer su estabilidad financiera

Análisis de la Posición de Liquidez de la Empresa

La posición de liquidez de Coca-Cola se mantiene sólida, con una razón corriente de 1.31 en 2021 que demuestra la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos de corto plazo. Este indicador refleja una gestión eficiente del capital de trabajo, permitiendo a la empresa mantener operaciones fluidas incluso en contextos de incertidumbre económica. La liquidez se complementa con un ciclo de maduración de 67 días y un ciclo de efectivo de tan solo 12 días, lo que evidencia una rápida conversión de inventarios y cuentas por cobrar en efectivo disponible.

El ciclo de maduración eficiente se atribuye a las prácticas avanzadas de gestión de inventarios, como el uso de análisis predictivo y tecnología blockchain para investigar productos a lo largo de la cadena de abastecimiento. Estas herramientas permiten a Coca-Cola optimizar la producción y distribución, reduciendo costos y mejorando la satisfacción del cliente. Además, la empresa ha implementado estrategias de descuento por pronto pago para acelerar la recuperación de cuentas por cobrar, reforzando aún más su flujo de caja.

Por otro lado, el análisis del ciclo de efectivo destaca la capacidad de Coca-Cola para manejar de manera eficiente sus recursos financieros, minimizando la necesidad de financiamiento externo. Sin embargo, para mantener esta posición de liquidez, es crucial que la empresa continúe expandiendo sus fuentes de ingreso y explorando nuevas oportunidades de mercado. Esto incluye la inversión en productos más saludables y sostenibles, que han ganado prestigio en los últimos años.

La posición de liquidez de Coca-Cola es un pilar fundamental de su éxito operativo. Aunque los indicadores actuales son positivos, la empresa debe mantenerse vigilante ante factores externos como fluctuaciones en tasas de interés o cambios en las preferencias del

consumidor. Un enfoque proactivo en la gestión del capital de trabajo y la diversificación de productos asegurará que Coca-Cola mantenga su posición de dominio en la industria de bebidas.

Conclusiones

Coca-Cola ha demostrado una gestión eficiente de sus recursos financieros, destacando un margen neto del 23.8% y un ROE del 38.1%, indicadores que la posicionan como líder en el sector. Sin embargo, la rotación de activos de 0.44 sugiere oportunidades para mejorar la eficiencia operativa.

La política de dividendos adoptada por Coca-Cola ha fortalecido su atractivo para los inversionistas, con una rentabilidad por dividendo consistente en los últimos cinco años. Esto ha contribuido a mantener una alta cotización en los mercados financieros, incluso en periodos de incertidumbre global.

El análisis de la posición de liquidez muestra una sólida capacidad para aplicar las obligaciones a corto plazo, con una razón corriente de 1.31 y un ciclo de efectivo de 12 días. No obstante, se recomienda diversificar aún más las fuentes de ingresos así garantizar la oportunidad y estabilidad a largo plazo.

La dependencia moderada de la deuda, reflejada en una relación deuda/EBITDA de 2.45, permite un apalancamiento financiero saludable. Sin embargo, una reducción estratégica de la deuda podría mejorar aún más la rentabilidad y reducir riesgos asociados a fluctuaciones en tasas de interés.

Las variables externas, como el cambio en los precios de materias primas y las tasas de cambio, representan desafíos significativos. La implementación de instrumentos de cobertura más sofisticados puede mitigar estos riesgos y proteger los márgenes operativos de la empresa.

Recomendaciones

Optimizar la rotación de activos mediante inversiones en tecnologías avanzadas que mejoren la eficiencia operativa y reduzcan costos en la cadena de suministro.

Revisar la estructura de deuda de la empresa para identificar oportunidades de refinanciamiento que permitan reducir costos financieros y fortalecer la posición de liquidez.

Ampliar el portafolio variable de productos sostenibles y saludables para captar nuevos segmentos de mercado y responder a las tendencias globales en consumo responsable.

Diversificar las fuentes de financiamiento, explorando alternativas como bonos sostenibles o alianzas estratégicas con socios globales para disminuir la dependencia de la deuda tradicional.

Fortalecer los mecanismos de cobertura frente a riesgos de tipo de cambio y volatilidad en insumos clave, evaluando opciones como contratos a futuro y swaps financieros.

Referencias Bibliográficas

- Bernal, D.; Domínguez, L. & Amat, O. (2012). *Anuarios de ratios inancieros sectoriales en México para análisis comparativo empresarial*. Ra Ximhai, 286.
- Bocanegra Gastélum, C. (2007). *La cultura Wal Mart*. *Scielo*, 15(30).
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572007000200007#:~:text=Se%20trata%20de%20la%20firma,millones%20de%20d%C3%B3lares%20en%20ingresos.
- Dybek, M. (2022). *Walmart Inc. (NYSE: WMT) / Balance: activos*. <https://es.stock-analysis-on.net/NYSE/Empresa/Walmart-Inc/Estados-Financieros/Activo>
- Freire, A. G. H., Gonzaga, V. A. B., Freire, A. H. H., Rodríguez, S. R. V., & Granda, E. C. V. (2016). *Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones*. *Quipukamayoc*, 24(46), 153-162.
- Investing.com. (s. f.). *Walmart Inc (WMT)*. <https://es.investing.com/equities/wal-mart-stores-financial-summary>
- Morelos, J.; Fontalvo, T. & Hoz, E. (2012). *Análisis de los Indicadores Financieros en las Sociedad Portuarias de Colombia*. *Revista Entramado*, 26.
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Red Tercer MilenioS.C