

**Análisis financiero y del mercado de valores de la empresa Coca Cola FEMSA S.A.B. de
C.V**

Danna Smith Salas Campo

Maritza Hernández Castillo

Carmen María Viloria Yopez

Dayanna Michelle Vargas Alba

Deisy Rossana Gamboa Herrera

Asesor

Paulo Cesar Murcia Mejía

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Económicas Contables y de Negocios ECACEN

Contaduría Pública

2025

Dedicatoria

Inicialmente, agradezco a Dios, quien ha sido mi guía y sostén a lo extenso de este camino. Su amor y misericordia han sido mi fuente inagotable de fuerza y aliento en los momentos más difíciles.

A mis papás, por su amor incondicional y por ser mi pilar en cada paso que he dado. Gracias por sus sacrificios, por su fe inquebrantable en mí y por impulsarme a seguir, incluso cuando yo mismo dudaba. A mi pareja, por su infinita paciencia, comprensión y compañía constante. Su apoyo ha sido un faro de esperanza y motivación, y no podría haber llegado hasta aquí sin su amor y compromiso.

A mis hijos, quienes son mi mayor inspiración y la razón más poderosa para seguir adelante. Su amor, alegría y presencia me impulsan cada día a construir un mejor futuro para ellos. A toda mi familia y amigos, por su aliento permanente, por compartir conmigo cada logro y por acompañarme con cariño, consejos y apoyo en cada etapa de este proceso.

Agradecimientos

Primeramente, agradecemos a Dios por habernos dado la oportunidad de completar nuestro estudio, por su respaldo constante y por concedernos la sabiduría necesaria para llevar a cabo este proyecto.

Expresamos nuestro sincero agradecimiento a todos los tutores que nos han acompañado a lo largo de la carrera, contribuyendo de manera significativa a nuestra formación académica y profesional, por su valioso apoyo, compromiso y orientación en el desarrollo de este Diplomado de Profundización en Finanzas.

A nuestras familias en especial a nuestros padres, esposos, e hijos por su paciencia, respaldo incondicional y por estar siempre presentes, brindándonos ánimo y compañía en cada etapa del proceso. Finalmente, agradecemos a todas aquellas personas que, de una u otra manera, aportaron a nuestro aprendizaje y nos ofrecieron su apoyo a lo largo de esta trayectoria. Cada gesto, palabra y enseñanza ha sido fundamental para alcanzar esta meta.

Resumen

El actual proyecto de investigación tiene como objetivo perpetrar un diagnóstico mercantil de la empresa Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., con base en la solidez, claridad y consistencia de su información financiera. Esta compañía, reconocida como el mayor embotellador del universo por volumen de comercios de productos de The Coca-Cola Company, desempeña un papel relevante dentro del sector de bebidas a nivel internacional gracias a su robusta estructura operativa y patrimonial.

El análisis se fundamenta en las fases financieras correspondientes a los años 2022, 2023 y 2024, los cuales fueron obtenidos directamente desde su sitio web oficial, garantizando así la actualidad y confiabilidad de los datos utilizados. Para llevar a cabo un diagnóstico financiero integral, se realiza un estudio horizontal y vertical del estado de situación financiera y del estado de resultado integral de cada uno de los periodos considerados. Esto permite evaluar el comportamiento de la empresa en relación con cada rubro financiero clave.

Coca-Cola FEMSA ha demostrado un crecimiento constante a nivel global, generando un valor económico significativo en los países donde opera y ganándose la confianza de los inversionistas. Por ello, se considera una empresa idónea para este estudio. A través del presente análisis se busca examinar aspectos fundamentales de su desempeño financiero, tales como la eficiencia operativa, el nivel de apalancamiento, la rentabilidad y el retorno sobre la inversión, entre otros indicadores relevantes para la toma de decisiones en el ámbito financiero.

Palabras Claves: Diagnostico, Información Financiera, Indicadores Financieros, Árbol de Rentabilidad, Apalancamiento Financiero.

Abstract

The current research project aims to conduct a business assessment of Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V., based on the strength, clarity, and consistency of its financial information. This company, recognized as the largest bottler in the world by sales volume of The Coca-Cola Company products, plays a significant role in the international beverage sector thanks to its robust operating and equity structure.

The analysis is based on the financial statements for the years 2022, 2023, and 2024, which were obtained directly from its official website, thus ensuring the timeliness and reliability of the data used. To conduct a comprehensive financial assessment, a horizontal and vertical analysis of the statement of financial position and the statement of comprehensive income for each of the periods considered is performed. This allows for an assessment of the company's performance in relation to each key financial item.

Coca-Cola FEMSA has demonstrated consistent growth globally, generating significant economic value in the countries where it operates and earning the trust of investors. Therefore, it is considered an ideal company for this study. This analysis seeks to examine key aspects of its financial performance, such as operating efficiency, leverage level, profitability, and return on investment, among other indicators relevant to financial decision-making.

Keywords: Diagnostic, Financial Information, Financial Indicators, Profitability Tree, Financial Leverage.

Tabla de Contenido

Introducción	14
Planteamiento del Problema	17
Justificación	21
Objetivos	23
Objetivo General	23
Objetivos Específicos	23
Marco Conceptual	24
Rentabilidad	24
Apalancamiento	25
Ratios Financieros	25
Análisis Macroeconómico	27
Incremento Significativo del Costo de la Deuda	31
Incremento de los Gastos por Interés	31
Efecto en la Rentabilidad	31
Análisis Sectorial	32
Análisis Pestel Coca Cola Colombia	35
Análisis de Competitividad Nacional - Índice de Competitividad Global (ICG)	37
Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa	40
Análisis de Fuerza Competitivas de Michael Porter	40
Rivalidad entre Competidores Existentes	40
Poder de Negociación de los Proveedores	41
Poder de Negociación de los Compradores	41

Amenaza de Nuevos Competidores.....	41
Amenaza de Productos Sustitutos	42
Análisis FODA.....	43
Análisis del Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos	46
Clasificación según Número de Empleados.....	46
Clasificación según Ingresos Anuales.....	46
Resumen del Estado de Resultados (en millones de pesos)	46
Clasificación según Activos Totales	47
Clasificación según Capitalización Bursátil.....	48
Composición de los Activos Empresariales	49
Activos Fijos	49
Activos Intangibles.....	50
Relación Deuda a Patrimonio.....	50
Composición del Patrimonio.....	51
Composición de la Deuda	51
Evolución de los Gastos Financieros	52
Volumen y Crecimiento de las Ventas.....	53
Análisis de la Composición de Liquidez	55
Prueba Ácida	55
Fondo de Maniobra	56
Rotación de las Cuentas por Cobrar	57
Rotación de Cuentas por Pagar	58
Rotación del Inventario	60

Ciclo de Efectivo.....	61
Relación del Ciclo del Efectivo con el Capital de Trabajo y Liquidez.....	63
Razón Corriente.....	63
Fondo de Maniobras.....	66
Análisis de Indicadores Financieros	68
Indicador de Liquidez.....	68
Indicador de Endeudamiento.....	69
Indicador de Apalancamiento.....	70
Indicador de Rentabilidad	71
Indicador de Eficiencia.....	72
Cálculo del ROCE.....	74
Costo del Patrimonio.....	80
Posibles Razones para esta Diferencia	81
Calculo Costo Promedio Ponderado de Capital (Wacc).....	83
Principales Fuentes de Financiamiento	84
Líneas Bancarias y Préstamos	85
Capital en Bolsa	85
Evaluación del Posible Impacto en el WACC	85
Costo de la Deuda	85
Costo del Patrimonio.....	85
Nivel de Endeudamiento.....	87
Embotelladora Andina (Chile/Argentina/Brasil/Paraguay)	88
Arca Continental (México).....	88

Implicaciones y Motivaciones de las Diferencias	88
Calificación Crediticia.....	89
Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) respecto del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT).....	92
Estructura Financiera Empresa Postobón S.A	96
Inductores de Valor	96
Métodos de Valoración de Empresas	96
Flujo de Caja Libre Descontado.....	96
Valor presente de los FCL del Periodo Relevante	96
Valor Económico Agregado (EVA).....	97
Las Principales Fuentes de Financiamiento de Postobón Incluyen	100
Diagnóstico Financiero	103
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa	107
Política de Dividendos	109
Reserva Legal y Distribución.....	110
Impacto de las Políticas de Dividendos en la Cotización de las Acciones	110
Cálculo de Indicadores Financieros de Dividendos	111
Variables Relevantes de los Mercados Financieros Internacionales	113
Limitaciones del Proyecto.....	116
Futuras Líneas de Análisis	117
Recomendaciones	123
Referencias Bibliográficas	130

Tabla de Tablas

Tabla 1 <i>Matriz de Evaluación del Entorno (EFE)</i>	38
Tabla 2 <i>Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)</i>	39
Tabla 3 <i>FODA</i>	43
Tabla 4 <i>Modelo Vrio Coca Cola Colombia</i>	44
Tabla 5 <i>Matriz Estratégica</i>	44
Tabla 6 <i>Prueba Acida</i>	55
Tabla 7 <i>Fondo de Maniobra</i>	56
Tabla 8 <i>Cuentas por Cobrar</i>	57
Tabla 9 <i>Cuentas por Pagar</i>	58
Tabla 10 <i>Rotación de Cuentas por Pagar</i>	59
Tabla 11 <i>Rotación de Inventarios</i>	60
Tabla 12 <i>Ciclo de Efectivo</i>	62
Tabla 13 <i>Comparativo entre Años</i>	62
Tabla 14 <i>Capital de Trabajo</i>	63
Tabla 15 <i>Razón Circulante</i>	63
Tabla 16 <i>Razón Corriente</i>	64
Tabla 17 <i>Activos Corrientes</i>	64
Tabla 18 <i>Pasivos Corrientes</i>	64
Tabla 19 <i>Razón Corriente %</i>	65
Tabla 20 <i>Activos Corrientes %</i>	65
Tabla 21 <i>Fondo de Maniobra</i>	66
Tabla 22 <i>Indicador de Liquidez</i>	69

Tabla 23 <i>Indicador de Endeudamiento</i>	70
Tabla 24 <i>Apalancamiento</i>	71
Tabla 25 <i>Rentabilidad</i>	72
Tabla 26 <i>Indicador de Eficiencia</i>	73
Tabla 27 <i>ROCE</i>	74
Tabla 28 <i>FLEV</i>	74
Tabla 29 <i>NNEP</i>	75
Tabla 30 <i>Sensibilidad ROCE</i>	75
Tabla 31 <i>NNEP %</i>	76
Tabla 32 <i>Indicadores de Sensibilidad</i>	77
Tabla 33 <i>RNOA</i>	77
Tabla 34 <i>Flev</i>	78
Tabla 35 <i>NNEP</i>	78
Tabla 36 <i>Costo del Patrimonio</i>	80
Tabla 37 <i>Capital</i>	83
Tabla 38 <i>Costo de la Deuda</i>	83
Tabla 39 <i>Tasa Impositiva</i>	83
Tabla 40 <i>Costo de Patrimonio</i>	83
Tabla 41 <i>WACC</i>	84
Tabla 42 <i>Nivel de Endeudamiento</i>	87
Tabla 43 <i>Razón de Endeudamiento %</i>	87
Tabla 44 <i>Grado de Inversión</i>	90
Tabla 45 <i>GAO</i>	92

Tabla 46 <i>GAF</i>	92
Tabla 47 <i>GAT</i>	93
Tabla 48 <i>Método EVA y FCL Comparación</i>	98
Tabla 49 <i>Alternativas de Financiación</i>	101
Tabla 50 <i>Valor de las Acciones</i>	107
Tabla 51 <i>BPA</i>	107
Tabla 52 <i>PER</i>	108
Tabla 53 <i>Dividendos</i>	109
Tabla 54 <i>Serie de Dividendos</i>	110
Tabla 55 <i>Rentabilidad por Acción</i>	112

Tabla de Figuras

Figura 1 <i>Evaluación Anual del PIB en Colombia</i>	28
Figura 2 <i>Cadena de Valor</i>	29
Figura 3 <i>Economía Circular de Empaques Post-Consumo</i>	34
Figura 4 <i>Estructura de Capital</i>	97
Figura 5 <i>Estrategias</i>	97
Figura 6 <i>Escenarios del WACC</i>	99
Figura 7 <i>Equity Value EV</i>	99
Figura 8 <i>Contribución de Coca Cola</i>	103
Figura 9 <i>Empleos Generados</i>	104

Introducción

Coca-Cola FEMSA participa activamente en el fragmento de líquidos no alcoholizadas, enfocándose en la elaboración, comercialización y marketing de productos bajo la marca Coca-Cola, además de otras marcas propias o licenciadas. Esta actividad forma parte del rubro de bienes de consumo masivo (FMCG, por sus siglas en inglés), una industria caracterizada por la alta rotación de productos, un entorno competitivo exigente y la necesidad constante de innovación para responder a las cambiantes demandas de los consumidores. En este contexto, la empresa debe optimizar sus cadenas de suministro, preservar márgenes de rentabilidad sólidos y ajustarse a normativas relacionadas con la salud pública y el medio ambiente.

Dentro de América Latina, Coca-Cola FEMSA se posiciona como la mayor embotelladora y distribuidora de productos de The Coca-Cola Company en términos de volumen de ventas. Su trayectoria en el sector inició con una alianza estratégica en 1991, cuando FEMSA adquirió el 51% de participación en la empresa conjunta con Coca-Cola. Posteriormente, The Coca-Cola Company adquirió un 30% adicional y colocó otro 19% en los mercados bursátiles de México (BMV) y Nueva York (NYSE). Esta alianza se consolidó en 1993 con la primera oferta pública de acciones de Coca-Cola FEMSA en ambas bolsas, marcando el comienzo de su internacionalización. En la actualidad, la empresa opera en 17 países de América Latina, incluida Colombia, y cuenta con más de 392,000 colaboradores.

La importancia de Coca-Cola FEMSA en la región va más allá de su posición en el mercado. Su compromiso con el desarrollo sostenible, la generación de empleo y el fortalecimiento de las comunidades donde tiene presencia ha sido ampliamente reconocido. Por cuarto año consecutivo, fue incluida en el S&P Global Sustainability Yearbook 2025, gracias a sus esfuerzos en áreas como gestión eficiente de recursos, economía circular, uso responsable del

agua y promoción de la salud y nutrición. Entre sus iniciativas más destacadas en sostenibilidad se encuentra la construcción de la planta de reciclaje planeta, ubicada en Tabasco, con capacidad para procesar hasta 50,000 toneladas anuales de botellas PET postconsumo. Además, desde 2016 ha mejorado en un 21% su eficiencia en el consumo de agua, reafirmando así su compromiso con la protección ambiental.

El mercado de bebidas no alcohólicas está altamente competido, con actores globales (PepsiCo, Nestlé) y locales que compiten en diversas categorías como refrescos, aguas, jugos, té y bebidas funcionales, obligando a las empresas a diferenciarse por medio de innovación, distribución eficiente y marketing estratégico.

La demanda está estrechamente ligada al comportamiento del consumidor, estacionalidad, y factores macroeconómicos como inflación, ingreso disponible y políticas fiscales.

Los marcos normativos en muchos países imponen restricciones en relación con el etiquetado nutricional, impuestos a bebidas azucaradas, y restricciones publicitarias dirigidas a menores de edad, que afectan directamente los márgenes de ganancia y estrategias de mercado, obligando a reformular productos.

El sector exige renovación constante en la diversificar su portafolio en sabores, formatos, envases más sostenibles y opciones más saludables, ante una demanda creciente por productos bajos en azúcar o naturales.

Implica una red compleja de manufactura, logística y distribución, especialmente en geografías amplias y diversas como América Latina, las empresas deben operar con alta eficiencia para mantener la competitividad en precios y tiempos de entrega.

Actualmente, tanto el sector como Coca-Cola FEMSA enfrentan diversos desafíos estratégicos que requieren adaptabilidad y visión de largo plazo:

Presión social y regulatoria ha llevado a una reconfiguración del portafolio hacia bebidas con menos azúcar o ingredientes naturales, lo cual implica inversiones en innovación y mercadeo.

La industria enfrenta un fuerte escrutinio por el uso de plásticos lo que genera demasiado residuos y el alto consumo de agua. Coca-Cola FEMSA ha tenido que invertir en programas de reciclaje, economía circular y reducción de huella hídrica.

En varios países, se han implementado o se discuten impuestos a bebidas azucaradas, lo que impacta el volumen de ventas y obliga a estrategias fiscales y de reformulación.

Al operar en países de América Latina, la compañía debe gestionar riesgos cambiarios, inflación alta y fluctuaciones en el poder adquisitivo de los consumidores.

La eficiencia operativa, automatización de procesos y digitalización de canales de venta son fundamentales para mantener la rentabilidad, la eficiencia y adaptarse a nuevas formas de consumo, como el e-commerce.

Planteamiento del Problema

Coca-Cola FEMSA, reconocida como el mayor embotellador a nivel global en términos de volumen dentro del Sistema Coca-Cola, dio a conocer su Informe Integrado correspondiente al año 2024. En este documento, la empresa destaca el avance de sus pilares estratégicos, sustentados en metas claras y orientadas a consolidar un modelo de crecimiento sostenible a largo plazo, con miras a construir un futuro más sólido y resiliente. Durante dicho año, la compañía logró un incremento del 4.4% en el volumen de ventas comparado con el año anterior. Asimismo, sus ingresos totales aumentaron un 14.2%, mientras que la utilidad operativa creció un 17.4%, cifras que reflejan los resultados positivos de las estrategias implementadas para fortalecer su desempeño y expansión empresarial.

“En 2024 logramos resultados muy positivos en la mayoría de nuestros mercados. Enfrentamos enormes retos, como huracanes en Guerrero e inundaciones en el sur de Brasil, que nos llevaron a implementar acciones inmediatas y concretas para apoyar a nuestros colaboradores, sus familias y las comunidades donde operamos, y garantizar la continuidad de nuestro negocio. Seguiremos trabajando con resiliencia y adaptabilidad, para crear el futuro poniendo al centro a nuestros clientes”, señaló Ian Craig, CEO de Coca-Cola FEMSA.

Durante el primer semestre del año, Coca-Cola FEMSA tuvo un desempeño sólido, beneficiado por un entorno macroeconómico favorable y una alta demanda por parte de los consumidores. En el segundo trimestre, se observó un crecimiento notable en el volumen de ventas, alcanzando niveles récord de producción en México y registrando incrementos de doble dígito en mercados estratégicos como Brasil y Guatemala.

En contraste, la segunda mitad del año trajo consigo diversos desafíos, entre ellos la necesidad de recuperarse del impacto causado por fenómenos climáticos, especialmente en

México y Brasil. Estos eventos pusieron a prueba la resiliencia y capacidad de adaptación de la empresa. A pesar de este escenario, los resultados fueron positivos: Brasil se consolidó como un impulsor clave del crecimiento, mientras que en Colombia se fortaleció la estrategia centrada en el consumidor, ampliando la oferta de bebidas con y sin azúcar. Gracias a estas acciones, la compañía cerró el año con aumentos en el volumen, el EBITDA y mejoras significativas en la rentabilidad.

En el análisis financiero realizado a la empresa Coca-cola Femsa se tomaron los Estados Financieros de los años 2024- 2023- 2022- publicados en la página oficial de la entidad; realizándose un análisis vertical para determinar qué rubro o sección de sus elementos patrimoniales tiene mayor representación o peso financiero. Frente a esto, dentro de sus activos es importante mencionar que, se encuentran representados por la propiedad, planta y equipo con un porcentaje que incrementa desde el 20% en 2022 hasta el 52% en 2024; esto sin tener en cuenta la depreciación; por otra parte, el segundo rubro representativo en los activos, es el de activos intangibles con un promedio estable entre el 32% y el 33% en los últimos 3 años. Dentro de los pasivos, el mayor importe se encuentra en los préstamos bancarios a largo plazo, con un porcentaje del 44,7% del total del pasivo para el año 2024, 41% en 2023, 44% en 2022. Por otra parte, las deudas a corto plazo con proveedores son representativas con un aumento desde 2022 del 14% hasta 21,45% en 2024 del total de los pasivos. La composición del patrimonio refleja que la participación de controladora tiende a representar el 95% del total del patrimonio en los últimos 3 años. Mientras que la participación no controladora en el patrimonio no ha superado el 5% en los años comprendidos entre el 2022 al 2024.

Se tuvieron en cuenta otras importantes herramientas para el análisis financiero son los indicadores por razones financieras; los resultados en los cálculos nos permiten concluir que

Coca-Cola Femsa en el comportamiento de sus inventarios aumentaron un 15.5%, lo que puede indicar que, existe una preparación para un aumento en la demanda o una acumulación por baja rotación en sus productos. sus inversiones en acciones y activos intangibles se mantuvieron estables en los últimos 3 años, la propiedad, planta y equipo aumento en 17.54%, lo que muestra inversión en infraestructura, para la producción de sus bebidas, se observa una reorientación de recursos hacia activos no corrientes, especialmente propiedad, planta y equipo. Sin embargo; de forma histórica la liquidez inmediata (efectivo) ha disminuido notablemente, pasando de 13.8% (2022) a 10.64% (2024). Por otra parte, los activos corrientes como inventarios y cuentas por cobrar tienen una rotación aceptable, y los activos fijos dispuesto para respaldar las deudas a largo plazo tiene una rotación baja, entendiéndose que es un comportamiento normal, tiene un incremento del activo corriente sin que dependa del inventario; frente al total de los activos su rotación es casi nula por la injerencia o relevancia que tiene los activos no corrientes en el total de activos. Tiene solvencia del respaldo de los activos corrientes sobre los pasivos a corto plazo sin disponer de la venta de sus inventarios. Los activos no tienen mayor rotación, pero esto se debe a que representan un capital inmovilizado que puede ser utilizado para cubrir deudas relevantes o ser convertidos en efectivo para inversiones posteriores.

Como parte del diagnóstico financiero realizado a Coca-Cola FEMSA, se pretende evaluar el estado actual de la compañía desde una perspectiva integral, que contemple tanto su desempeño financiero como las variables operativas y externas que influyen en su sostenibilidad y crecimiento. Para ello, se analizan los estados financieros correspondientes a los años 2022, 2023 y 2024, con el objetivo de medir el comportamiento y los resultados de la empresa en el tiempo.

A través de un análisis horizontal y vertical de sus principales estados financieros —el estado de situación financiera y el estado de resultados integrales— se busca obtener una visión clara y objetiva sobre su solidez económica, sus márgenes de rentabilidad, y su capacidad para generar valor en el mercado. Estos análisis permiten no solo conocer la posición actual de la empresa, sino también ofrecer herramientas útiles para la toma de decisiones estratégicas e inversión.

Cabe resaltar que Coca-Cola FEMSA ha logrado mantener una economía robusta dentro del sector de bebidas en América Latina, posicionándose como una de las empresas más sólidas y reconocidas de la región gracias a la implementación efectiva de sus estrategias corporativas.

A partir de lo anterior, se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es la situación actual de Coca-Cola FEMSA desde una perspectiva integral y financiera, y de qué manera influyen sus estrategias operativas, ¿condiciones del entorno y desempeño económico en su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo?

Justificación

La elaboración de un análisis bancario e integral de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. resulta fundamental, dada la importancia que esta compañía tiene dentro del sector de bebidas a nivel global. Como el mayor embotellador del Régimen Coca-Cola en términos de volumen de ventas, Coca-Cola FEMSA se posiciona entre las empresas con mayores ingresos a nivel mundial. En Colombia, su operación representa una contribución significativa a la economía nacional, equivalente al 0.8 % del Producto Interno Bruto (PIB), con una generación estimada superior a los 10 billones de pesos.

Su cadena de coste tiene un impacto amplio y profundo, generando oportunidades laborales para más de 244,000 personas, de las cuales 3,613 son empleos directos y más de 241,000 corresponden a empleos indirectos. Estas cifras abarcan desde los proveedores agrícolas y el personal de manufactura hasta transportistas, distribuidores, servicios complementarios, comerciantes y una red de más de 480,000 consumidores y subdistribuidores.

En un entorno caracterizado por la incertidumbre económica, los efectos del cambio climático y la transformación constante en los hábitos de consumo, resulta crucial analizar detalladamente su situación financiera y operativa. Este estudio busca evaluar su capacidad de respuesta frente a estos desafíos, así como su nivel de resiliencia y sostenibilidad a largo plazo.

El análisis permitirá identificar las fortalezas y debilidades internas, así como las oportunidades y amenazas externas que enfrenta la compañía. Además, ofrecerá una evaluación clara sobre la eficiencia en la administración de sus recursos, el impacto de sus estrategias corporativas y su desempeño económico general. A partir de la revisión de sus estados financieros y del contexto en el que opera, se busca comprender el grado de solidez financiera de

la sociedad y su aforo de seguir generando valor tanto para sus accionistas como para los diferentes grupos de interés con los que se relaciona.

Desde el punto de vista académico y profesional, el presente trabajo aporta un valor agregado significativo al aplicar herramientas del análisis financiero en una empresa de gran escala, con presencia internacional y retos complejos. Asimismo, contribuye al campo de las finanzas al ofrecer un estudio aplicado que puede servir como referente para la toma de decisiones, evaluación de desempeño, y formulación de estrategias en empresas del mismo sector u otros sectores industriales. El diagnóstico permitirá además fortalecer el entendimiento del vínculo entre sostenibilidad corporativa, eficiencia operativa y resultados financieros, un enfoque cada vez más relevante en la gestión financiera contemporánea.

Objetivos

Objetivo General

Valorar el contexto financiero de Coca-Cola FEMSA mediante el análisis de sus estados monetarios de los tiempos 2022 a 2024, con el fin de entender su dinámica económica y determinar cómo sus estrategias operativas, las condiciones del entorno y su desempeño influyen en su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

Objetivos Específicos

Estudiar el avance de las etapas monetarias de Coca-Cola FEMSA entre los años 2022 y 2024, utilizando indicadores clave como ingresos, costos, utilidad neta y EBITDA, para identificar tendencias de desempeño económico dentro de un período de cuatro años.

Identificar los principales factores externos (económicos, sociales y climáticos) que influyen en el rendimiento financiero de la sociedad para establecer su nivel de incidencia en las variaciones de costos y utilidades durante estos años.

Comparar el desempeño financiero de Coca-Cola FEMSA en mercados de Colombia, utilizando indicadores como crecimiento de volumen, ingresos y márgenes operativos, con el fin de reconocer qué mercados impulsaron mayor valor financiero en un período anual.

Estudiar los indicadores financieros para medir la capacidad operativa de Coca Cola Femsa aplicando herramientas de evaluación de rentabilidad.

Marco Conceptual

El análisis mercantil de Coca-Cola FEMSA se enmarca en un enfoque estratégico que busca comprender el desempeño económico de la compañía y su capacidad de generar valor sostenible en el tiempo. Para ello, se integran tres conceptos fundamentales: valoración de empresas, valor económico agregado (EVA) y gerencia financiera, los cuales guían la interpretación de los estados financieros y el contexto operativo de la compañía. A lo largo del desarrollo de este diagnóstico financiero, se aplicarán diversos indicadores clave con el propósito de dar respuesta a los interrogantes planteados, permitiendo así una evaluación precisa y detallada del desempeño económico y financiero de la empresa.

Rentabilidad

Este indicador permite evaluar el beneficio económico generado en proporción al capital propio utilizado para alcanzarlo. En el caso de la empresa, el ROE (Return on Equity) representa la rentabilidad obtenida por los accionistas respecto al capital que han invertido, excluyendo la participación de recursos externos como la deuda financiera.

Esta rentabilidad financiera representa, por tanto, el rendimiento que obtiene la empresa respecto a las inversiones realizadas por sus propietarios, y normalmente se expresa en forma de porcentaje. En el caso de Coca-Cola FEMSA, se busca estimar su valor intrínseco a través de metodologías como el flujo de caja descontado (DCF), múltiplos comparables y valor contable ajustado, con el fin de comparar este valor con su cotización en el mercado y evaluar su potencial de crecimiento y retorno para los inversionistas. Esta valoración tiene en cuenta tanto factores internos (rentabilidad, eficiencia operativa, estructura financiera) como externos (entorno económico, competencia, precios de materias primas).

Apalancamiento

El apalancamiento financiero hace referencia a la relación entre el capital propio y la inversión total dentro de una operación financiera. Se utiliza como una estrategia para potenciar tanto las ganancias como las pérdidas de una inversión. Esta técnica consiste en emplear recursos ajenos, como créditos o costos fijos, con el fin de aumentar la rentabilidad final, ya sea en sentido positivo o negativo. En este sentido, el apalancamiento permite acceder a oportunidades de negocio que no serían posibles únicamente con capital propio, ampliando así el alcance de las inversiones de la empresa. El apalancamiento financiero en Coca-Cola FEMSA hace referencia al uso estratégico de financiamiento externo, principalmente a través de deuda, para complementar su capital propio en la ejecución de inversiones y operaciones. Esta práctica permite a la empresa acceder a mayores recursos de los que tendría disponibles únicamente con su capital, lo cual amplifica tanto los rendimientos potenciales como los riesgos asociados.

En el caso de Coca-Cola FEMSA, el apalancamiento ha sido una herramienta clave para financiar adquisiciones, modernizar plantas embotelladoras y expandir su presencia en mercados internacionales. Sin embargo, su adecuada gestión es fundamental para mantener una estructura de capital saludable, garantizar la capacidad de pago y preservar la rentabilidad para los accionistas. Así, el apalancamiento no solo refleja una decisión financiera, sino una política estratégica de crecimiento y sostenibilidad operativa.

Ratios Financieros

Son instrumentos fundamentales para evaluar la situación financiera y operativa de una empresa. Estos indicadores permiten establecer relaciones cuantitativas entre diferentes partidas de los estados financieros, lo que facilita el análisis detallado del desempeño y la salud financiera de una compañía como Coca-Cola FEMSA. A través de su interpretación, es posible conocer no

solo el nivel de rentabilidad o liquidez, sino también la eficiencia en el uso de recursos, el nivel de endeudamiento y la capacidad de generar valor para los accionistas.

El análisis de ratios no se limita a una observación puntual; su verdadera utilidad emerge al compararlos a lo largo del tiempo o frente a empresas del mismo sector. Esta comparación temporal permite identificar tendencias, fortalezas y debilidades en la gestión financiera, así como anticipar posibles riesgos o áreas de mejora. Por ejemplo, un deterioro progresivo en los ratios de liquidez puede advertir problemas futuros para cumplir con las obligaciones a corto plazo, mientras que un aumento sostenido en el ROE puede indicar una gestión eficaz del capital propio. Además, los ratios financieros facilitan la toma de decisiones estratégicas por parte de los directivos, inversionistas y analistas, al ofrecer una visión clara y estructurada del desempeño financiero. Gracias a estos indicadores, las empresas pueden ajustar sus políticas de inversión, financiamiento y operación para adaptarse a cambios en el entorno económico, enfrentar situaciones adversas o aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento. En el caso de Coca-Cola FEMSA, el análisis sistemático de ratios como el ROE, la razón corriente, el margen operativo o la deuda sobre EBITDA es esencial para monitorear su estabilidad financiera y asegurar su competitividad en un mercado altamente dinámico y globalizado.

Análisis Macroeconómico

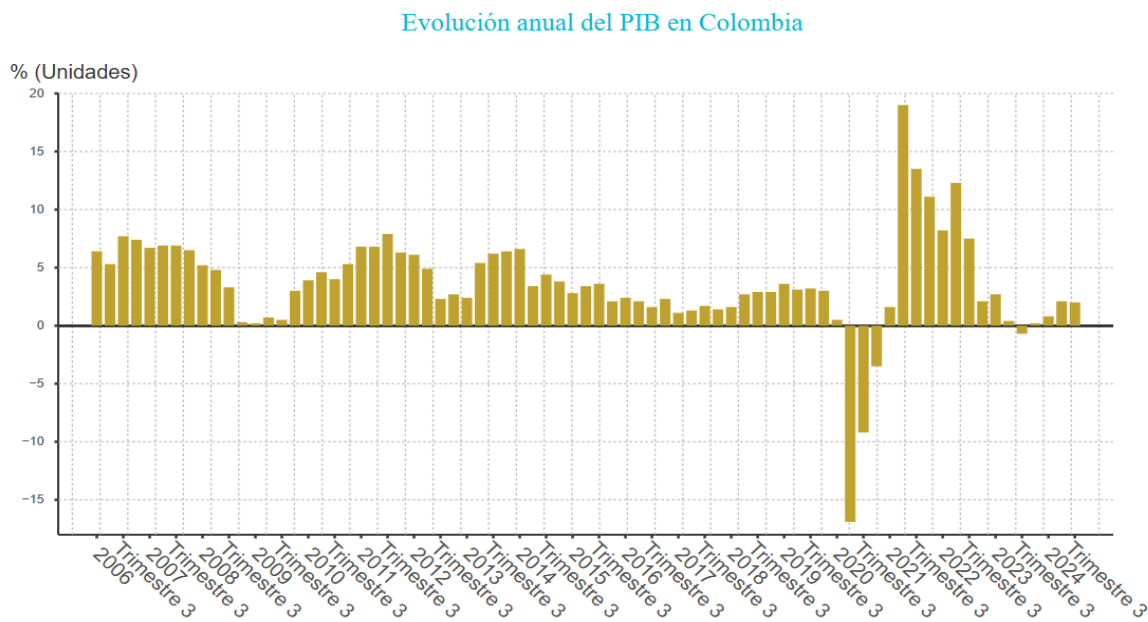
El crecimiento económico de Coca-Cola FEMSA se ha caracterizado por ser exitoso y sólido por lo que permite arrojar resultados sobresalientes en países latinoamericanos entre ellos Colombia los cuales reflejan un crecimiento de 7.8% aumentando los 4 mil millones de cajas vendidas empresa, presenta un crecimiento económico en sus ingresos del 8.1%, un aumento de utilidad en sus operaciones 10.8%, el crecimiento de utilidad neta mayoritaria 2.6%, en la utilidad por acción de Ps. 1.16. (Utilidad por unidad fue de Ps. 9.30 y por ADS fueron Ps. 92.99.).

La presencia de la marca en Colombia evidencia el aporte al crecimiento del país y al apoyo de sus trabajadores que son en su gran mayoría colombianos con sus más de 20 años, sus 7 plantas y 24 centros de distribución; más 2 plantas adicionales por cual la empresa Coca cola cuenta con 9 plantas a nivel nacional que aporta a la creación de nuevos puestos de trabajo dándoles una oportunidad a las personas de a pie que cada día luchan por salir adelante, Para la empresa Coca cola se realizó el reporte Huella Socioeconómica de 2023 liderado por la consultora Steward Redqueen, en el cual se destaca que a través de la red de producción y comercialización de bebidas ha servido a la unión de diversos sectores para aumentar la estrategia y el crecimiento en sus comunidades, Esta empresa evidencia la importancia y lo influyente que es a nivel nacional debido al gran aporte al crecimiento que les están haciendo al país mejorando la calidad de vida no solo de sus trabajadores sino también de las diferentes participantes en este caso los socios embotelladores, los proveedores, los transportistas y los colaboradores que de manera directa e indirecta impactan de manera positiva el crecimiento económico del país, Coca Cola está presente en más de 480.000 tiendas de barrio como son conocidos los pequeños locales lo cual distribuye a nivel nacional sus productos generando un

aporte alrededor 10 billones de pesos, lo que equivale al 0.8% del PIB de Colombia, Se destinaron más 1.9 billones de pesos para adquirir bienes y servicios de proveedores nacionales durante el último año.

Figura 1

Evaluación Anual del PIB en Colombia



Nota. Tomado de la página EpData. (2024)

Gracias a la integración que existe dentro del Sistema Coca-Cola y su cadena de valor, se ha logrado generar un total de 244,900 empleos, de los cuales 3,613 son directos y 241,300 corresponden a empleos indirectos. Esto implica que por cada puesto de trabajo directo se crean aproximadamente 67 empleos indirectos, distribuidos a lo largo de los distintos eslabones que conforman la cadena de valor.

Según, el informe presentado por la consultora Steward Redqueen, cada una de estas personas tiene un rol activo en la economía nacional y forma parte de una cadena de valor altamente diversificada que abarca desde los servicios, hasta la manufactura y el comercio, se debe destacar que el Compromiso de Coca Cola va más allá de una simple producción, se busca

impulsar el desarrollo y generar oportunidades de empleo para las personas a nivel nacional fortaleciendo la economía y el progreso del país.

En Colombia, Coca-Cola contribuye de gran manera a la economía, estimándose que la compañía Coca-Cola aporta más de 10 billones de pesos, lo que corresponde al 0.8% del PIB. La empresa genera más de 244.000 empleos directos e indirectos. Coca-Cola FEMSA, el embotellador de Coca-Cola en Colombia, evidenció ingresos de \$226.740 millones en 2022, con un crecimiento del 18.5%.

Figura 2

Cadena de Valor

CADENA DE VALOR



Nota. Tomado de la revista Informe Integrado (2021)

Según Coca Cola Femsa a nivel global en el año inmediatamente anterior en lo concerniente al primer trimestre sus ingresos se elevaron un 6% hasta los 11.500 millones de dólares, y los ingresos orgánicos (no GAAP) crecieron un 14%, elevando el desarrollo del 9% en la relación precio y un incremento del 5% en las ventas de concentrado. Las ventas de concentrado superaron en 3 puntos porcentuales el volumen de cajas unitarias, los ingresos

aumentaron un 3% hasta los 47.100 millones de dólares, y los ingresos de base natural crecieron un 12%, impulsados por un incremento del 11% en la relación precio y del 2% en las ventas de concentrado. Las ventas de concentrado superaron en 1 punto porcentual el volumen de cajas unitarias, principalmente debido al calendario de los envíos de concentrado, por otra parte, el margen de beneficio operativo es de un 23,5%, comparado al 21,0% del año pasado, mientras que el margen de beneficio fue del 24,0%, comparado al 23,1% del año pasado. La compañía, en estrecha colaboración con sus socios embotelladores, continúa ejemplificando su liderazgo en la gestión del crecimiento de ingresos ("RGM") al ofrecer marcas globales y locales relevantes en una variedad de paquetes a precios justos para satisfacer las necesidades del consumidor. Las botellas de vidrio retornables ofrecen una ventaja competitiva única, con una amplia presencia para la compañía en más de 110 países y, en 2024, sumaron 1.600 millones de cajas al total de las ventas de la compañía, con una tasa de crecimiento que superó el crecimiento total del volumen. Las botellas de vidrio retornables son importantes para las capacidades de RGM de la compañía, ya que sirven como un paquete asequible y premium que se puede adaptar a las necesidades del mercado local.

La inflación impacta a la empresa Coca cola de manera significativa tanto en el costo operativo como en el poder adquisitivo de sus consumidores debido a esto la compañía, para enfrentar el aumento de costos de producción, puede optar por subir precios o ajustar sus estrategias de marketing y ventas. Sin embargo, la inflación decremента el poder de compra de las personas afectando el margen de ventas que se esperaba, la inflación afecta de manera directa la venta de productos debido a que los consumidores no tienen suficiente solvencia económica para adquirir los productos que desean, los hábitos de compra de los consumidores experimentan transformaciones significativas, la búsqueda de ofertas y descuento se convierten en una

prioridad y la lealtad a las marcas se ve afectada, ya que los consumidores se vuelven más reacios a adquirir productos ya que se vuelven más sensible al precio.

Las Tasas de interés son un factor fundamental que impacta en el costo del financiamiento de la empresa Coca cola, mayormente con su deuda a tasa variable, Al haber un incremento en las tasas de interés directamente habrá un incremento en los gastos por interés, así mismo esto afecta la utilidad neta de la compañía, El impacto de las tasas de interés en Coca cola establece lo siguiente:

Incremento Significativo del Costo de la Deuda

Presentan un impacto directo debido a que al estar más elevadas las tasas de interés permite que se tenga una mayor dificultad al momento de obtener préstamos o diferentes tipos de patrocinio lo cual perjudica la inversiones y expansión de la empresa.

Incremento de los Gastos por Interés

La compañía Coca cola presenta un pasivo a tasa variable, un incremento en las tasas de interés se entiende un aumento correspondiente a los gastos por intereses que deberá cancelar.

Efecto en la Rentabilidad

Al realizarse un incremento en los gastos por intereses se puede minimizar la rentabilidad debido a que rebaja utilidades netas.

La Contribución de la deuda evidencia significativamente el 1.3% del general que tiene la deuda de compañía, la tasa de interés promedio corresponde al 6.3% anual, en cuanto a la naturaleza de la tasa se evidencia que es una tasa fija sin riesgos a tasas variables todo lo correspondiente a la totalidad de la deuda en pesos colombianos. Para minimizar los riesgos que se puedan presentar en cuanto a tasas de interés la empresa Coca cola Femsa emplea instrumentos financieros derivados ejemplos Cross currency swaps, estos acuerdos autorizan a la

empresa a cambiar su deuda que se presenta en dólares por una en pesos colombianos, permitiendo normalizar sus responsabilidades frente a posibles fluctuaciones.

Cuando hablamos de política fiscal se establece la tasa de tributos que la empresa Coca Cola debe desembolsar interviniendo en los costos y utilidades, la reglamentación como lo es el impuesto saludable a la bebidas azucaradas perjudica el valor del artículo y así mismo el consumo, En Colombia la empresa Coca Cola debe pagar un impuesto a las bebidas azucaradas correspondiente a la cantidad de producto que se presente, los productos que se presenten entre 6 y 10 gramos de azúcar por cada 100ml deberán cancelar 28 pesos, y los productos que contengan mayor de 10 gramos deben cancelar 55 pesos c/u.

Análisis Sectorial

La competencia de bebidas en el país nacional se rige por dos grandes empresas colombianas como lo son Coca Cola y Postobón quien son los que lideran el segmento de bebidas, Coca cola tiene una gran experiencia y confiabilidad de los clientes por su marca ya que sus productos tienen buena referencia y se distinguen fácilmente debido al marketing que realiza la empresa innovando constantemente de esta manera permitiendo estar en vanguardia, también se encuentran marcas que son referentes para los colombianos como lo es Pepsi que ofrece productos similares siendo de esta forma un competidor directo.

Coca Cola es una empresa líder en estrategias y en innovación los cual le ha permitido desarrollar productos nuevos y sabores logrando captar un nuevo segmento de clientes llegando a más personas, así mismo su marketing y branding es un aspecto en el cual la empresa tiene una gran inversión lo cual le permite fortalecer la marca y afianzar su confianza con el público.

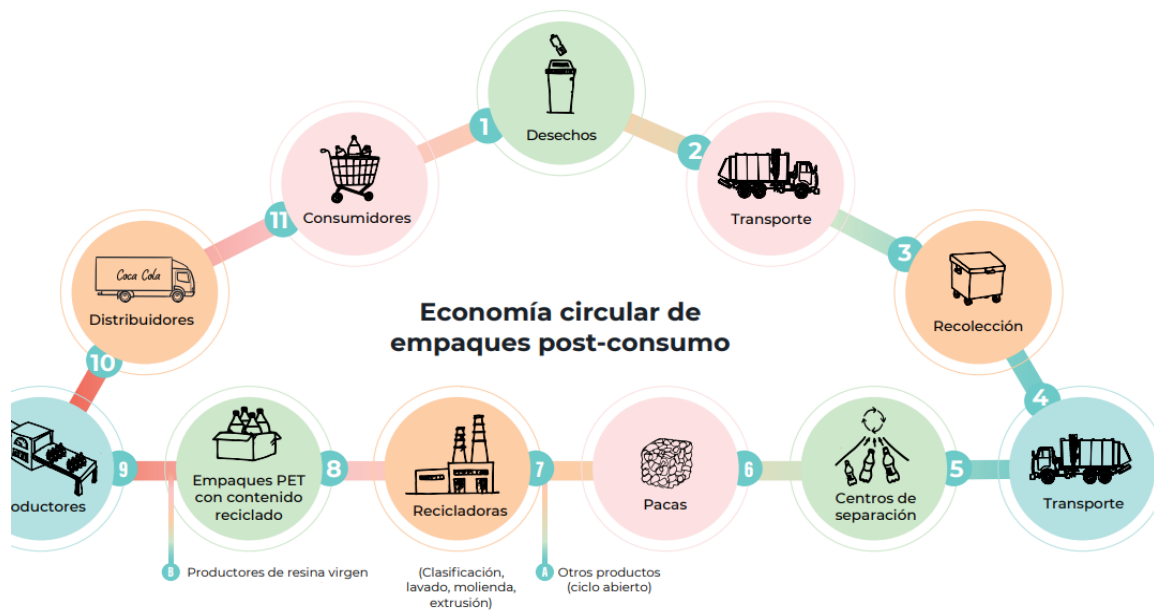
Colombia establece una serie de leyes gubernamentales a las cuales la empresa Coca Cola debe adecuarse y cumplir como lo son la ley de publicidad responsable, la legislación que existe sobre el uso excesivo de bebidas azucaradas y la ley de protección de marcas.

Impacto de la digitalización y nuevas tecnologías, Coca Cola es una empresa que a lo largo de su trayectoria se ha destacado por implementar tecnologías nuevas que excitan en el mercado mejorando de manera óptima los procesos tanto desde el diseño y marketing del producto hasta el proceso de producción ofreciendo eficiencia y calidad.

Tendencias de consumo, sostenibilidad y cambios demográficos, la empresa se ve directamente afectada por estos cambios en cuanto a factores sociales y ambientales debido a que la demanda que persiste en este momento son las bebidas saludas y que a su tiempo sean sostenibles, pero Coca Cola ha venido implementando prácticas sostenibles con el medio ambiental y al mismo tiempo sean saludables con la reducción de la huella hídrica y reducciones sus impactos ambientales en las operaciones.

Figura 3

Economía Circular de Empaques Post-Consumo



Nota. Tomado de la revista Informe Integrado 2021: Re-Evolución

Análisis Pestel Coca Cola Colombia

En lo Político, los factores políticos son de suma importancia ya que la empresa Coca Cola debe someterse a las políticas gubernamentales establecidas por cada país en el que venda su producto en este caso Colombia establece una serie de leyes que deben ser acatadas y esto influye de manera directa ya que cada variación en las normas puede afectar las utilidades de la empresa.

En su economía, cuando se produce una crisis económica afecta a todos los involucrados en la economía del país principalmente a los clientes ya que debido a esta crisis se limitan a comprar productos de necesidades básicas, cabe destacar que en la reciente crisis financiera que se vivió se evidencio que la empresa Coca Cola logró salir satisfactoriamente sin verse afecta de gran manera.

La empresa Coca cola se ha visto afectada por el ámbito social ya que como es de conocimiento el mundo se rige ahora por una tendencia de vida saludable por lo que las personas entran en la onda de comer saludable y solo consumir productos que no tengan calorías afectando a la empresa debido a la imagen que tienen las personas sobre las gaseosas pero para contrarrestar este año se ha fortalecido el tema del marketing y publicidad tanto en redes sociales como en televisión captando cliente y sacando productos que reduzca el tema de las calorías.

El factor tecnológico es uno de los más importantes en la producción de la empresa por lo tanto requiere de una inversión generosa tanto al momento de adquirir los equipos como en su mantenimiento ya que estas tecnologías están presentes de manera central en el proceso de la embotelladora ya sea para el tratamiento de agua o para envasar los productos garantizando una producción eficaz.

El medio ambiente es un aspecto de alta importancia debido a que el mundo hoy se mueve por actividades sostenibles y el proceso ecológico ha tomado mayor fuerza obligando a las empresas a emplear procesos que aporten a esta falencia que se presenta a nivel global, por su parte Coca Cola está invirtiendo en parte en tratamientos de agua y en agricultura inteligente con programas como lo son CARE y RAIN aportando a la sostenibilidad y de la misma manera mejorando la imagen de la empresa.

En cuanto al aspecto legal la empresa debe ser rigurosa con este tema ya que puede incurrir en faltas legales que afecten de manera directa la producción, Coca Cola no puede incurrir en faltas legales ya que esto le puede generar pagar multas de millones de pesos, perder su buena imagen y afectar la calidad del producto.

Análisis de Competitividad Nacional - Índice de Competitividad Global (ICG)

En el ranking de competitividad Colombia se sitúa en el puesto 57 para el año 2024 subiendo un puesto en comparación al año inmediatamente anterior, el índice se encarga de calcular la capacidad que tienen los países de prosperar frente a la economía global teniendo en cuenta factores el gobierno la educación y el desempeño económico de los países.

Coca Cola evidencia una gran fuente de fortalezas entre ella su marca que está muy bien posicionada a nivel nacional destacando sus productos permitiendo la fidelización de su clientela, otras de sus grandes fortalezas es la diversificación de su portafolio ya que tiene diferentes productos y presentaciones para los gustos, por otra parte están las debilidades entre las cuales la principal es la tendencia del mercado en consumir bebidas saludables afectando de manera directa el producto ya que se caracterizan por tener bebidas carbonatadas, otra debilidad serían las regulaciones impuestas a bebidas azucaradas afectando el precio al consumidor.

Coca Cola en cuanto a su competitividad sectorial se ve impactada por factores económicos internos como lo son planes de marketing, originalidad y calidad del producto, en los factores externos lo afecta los acuerdos comerciales y la estabilidad política.

Tabla 1*Matriz de Evaluación del Entorno (EFE)*

Factores externos claves	Peso	Calificación	Valor ponderado
Políticas gubernamentales establecidas por país en donde se vende el producto	0,10	2	0,2
Incremento en el precio de materias primas	0,10	3	0,3
Preferencia por productos saludables	0,10	3	0,3
Impuestos a las bebidas azucaradas	0,15	2	0,3
Reconocimiento de marca por sus clientes	0,15	4	0,6
Aporte a la sostenibilidad y economía circular	0,15	3	0,45
Fidelización de sus clientes por los productos	0,15	4	0,6
Oferta de precios asequibles al público	0,10	3	0,3
	1,00		3,05

Nota. Elaboración propia

La matriz de Evaluación del Entorno (EFE) nos da un valor ponderado de 3,05 indica que la empresa Coca Cola responde de manera positiva en Colombia a los factores externos claves permitiendo avanzar en el crecimiento de la marca.

Tabla 2*Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)*

Factores internos claves	Peso	Calificación	Valor ponderado
Amplio alcance de distribución de bebidas en todo el territorio nacional	0,15	4	0,6
Variedad de productos para diferentes gustos	0,10	4	0,4
Empresa No.1 en bebidas a nivel nacional preferida por los clientes	0,10	3	0,3
Venta del producto desde supermercados nacionales hasta tiendas de barrio	0,15	3	0,45
Exigencia del mercado en incursionar en productos saludables	0,15	4	0,6
Gastos elevados en marketing y publicidad	0,10	2	0,2
Necesidad de cambio en ingredientes azucarados de los productos	0,10	2	0,2
Mantenimiento y operación en la planta con costos elevados	0,15	3	0,45
	1,00		3,20

Nota. Elaboración propia

La matriz de evaluación de Factores Internos presenta un puntaje de 3,20 lo que corresponde a un nivel superior que deja en claro la buena posición interna que maneja la empresa Coca Cola.

Análisis Estratégico y Competitivo de la Empresa

La empresa Coca cola es reconocida por ser una de las mejores embotelladoras a nivel nacional e internacional por la cantidad de transacciones que se realizan, Coca cola se ha caracterizado por abrirse un espacio en el mundo de las bebidas con su amplio portafolio y la capacidad que tiene la empresa de adaptarse a las tendencias y nuevos cambios del mercado.

En el siguiente análisis estratégico y competitivo de la empresa tiene como objetivo evidenciar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas por medio del modelo de las fuerzas competitivas de Michael Porter en el cual se permite medir la intensidad de la competencia y la atractividad del mercado, también se presenta un análisis FODA en el cual permite evaluar el entorno interno y externo de la empresa.

Análisis de Fuerza Competitivas de Michael Porter

Rivalidad entre Competidores Existentes

La empresa Coca Cola es la número uno en ventas de bebidas gaseosas a nivel nacional destacándose por su sabor inigualable y su variedad de productos que son altamente reconocidos por sus clientes sin embargo tiene un competidor directo que es Pepsi el cual ofrece productos muy similares y a precios competitivos que le hace la rivalidad a Coca cola, Pepsi cuenta con una gran aceptación de clientes que acaparan sus productos los cuales tienen similitud con su competidor principal, se encuentran otras empresas que ofrecen bebidas gaseosas pero no representan mayor rivalidad en el mercado, La empresa Coca cola se ha caracteriza por realizar amplias campañas en redes sociales afianzando su primer lugar en ventas nacionales en bebidas gaseosas.

Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación que existe entre los proveedores sobre la empresa Coca Cola es prácticamente nulo ya que los insumos que le proveen a la empresa no son difíciles de conseguir al contrario Coca cola podría tener una lista de proveedores para elegir mientras que por el otro lado los proveedores no es factible que tengan muchas empresas del tamaño de Coca cola ya la mayoría de ellos son empresas pequeñas o medianas, pero no alcanzan la magnitud de la empresa.

Poder de Negociación de los Compradores

El poder de negociación de los clientes es moderado ya que los compradores tienen varias marcas como opciones en las cuales pueden suplir sus necesidades sin desconocer que Coca Cola y Pepsi son las marcas preferidas por los colombianos teniendo una fuerte lealtad por los productos que ofrecen, las bebidas azucaradas dependen sus ventas de las comidas rápidas, las ventas en las tiendas pequeñas y en los supermercados de nivel generando altas ganancias en estos pequeños segmentos, por otra parte Coca Cola tiene una deficiencia y es el mercado no le está jugando a su favor que los compradores se inclinan por bebidas más saludables que no afecten sus salud.

Amenaza de Nuevos Competidores

En el sector de las bebidas gaseosas Coca Cola ya tiene un espacio ganado con la fidelización de sus clientes y la posición de marca lo que hace que sea una mayor dificultad que entren nuevos competidores de la magnitud que maneja la empresa en cuanto a sus empleados y sus plantas de producción, si es posible que surjan competidores de pequeños niveles que ofrezcan bebidas azucaradas, aguas saborizadas captando una pequeña parte del sector pero no es una amenaza latente para la empresa pequeña inversión, Coca cola se ha caracterizado por tener

una excelente marca en redes sociales y manejar el marketing de una manera profesional permitiendo entrar en todos los sectores dando a conocer su marca y sabor inigualable.

Amenaza de Productos Sustitutos

Se presenta una alta amenaza de productos sustitutos debido a lo que requiere el mercado actualmente, las personas buscan mejorar su estilo de vida tomando cosas con ingrediente naturales que les ayude a mantener una buena salud física descartando en su mayoría los productos gaseosos que son altos en azúcares prefiriendo aguas saborizadas, energizantes o té helado como mejor opción al momento de consumir, creando una brecha que Coca debe cerrar innovando en sus productos ofreciendo bebidas un poco más saludables que se conviertan en una mejor opción para el cliente.

Análisis FODA

Tabla 3

FODA

Fortalezas	Debilidades
Empresa reconocida a nivel mundial por el sabor característico de sus bebidas	Competencia directa con Pepsi y otras empresas que venden bebidas gaseosas
Amplio reparto de productos a nivel nacional	Venta de productos azucarados marcados con sellos de advertencia
Variedad de productos en su portafolio desde gaseosas, aguas y jugos	Dificultad en la organización de acuerdo con la magnitud de la empresa a nivel global
Reconocimiento de marca en los hogares colombianos	Masiva contaminación del medio ambiente por el plástico desechado
Venta de los productos desde cadenas de supermercado hasta tiendas de barrio	Ingresos que dependen en su mayoría del producto estrella (gaseosa)
Confianza en los clientes por la trayectoria de la marca	
Oportunidades	Amenazas
Aumento de bebidas saludables en el mercado	Normas o leyes que reglamente el uso del azúcar en bebidas gaseosas
Incremento de la economía de Colombia permitiendo que el consumo sea mayor	Pequeños competidores que buscan un espacio en el mercado ofreciendo opciones más saludables
Incursionar en países que aún no entra Coca Cola captando clientes potenciales	Impactos ambientales que perjudiquen la estabilidad de la empresa
Difusión en campañas que estén a la vanguardia y sean innovadoras	Rechazo masivo a los productos gaseosos que afectan la salud por su exceso de azúcares
Diversificación del portafolio de productos incluyendo bebidas un poco más saludables y energizantes	Los conflictos a nivel mundial que se presenten entre países que afecten la economía
Realizar convenios con empresas generando colaboraciones que aporten innovación	

Nota. Elaboración propia

Tabla 4*Modelo Vrio Coca Cola Colombia*

Recursos	Valioso	Raro	Costo de imitar	Organización apropiada	Ventaja competitiva
Empresa Coca Cola Colombia	SI	Si	Si	Si	Ventaja competitiva sostenible
Convenios con almacenes de cadena y tiendas de barrio	Si	No	No	Si	Ventaja competitiva temporal
Distribución a nivel nacional	SI	Si	Si	Si	Ventaja competitiva sostenible
Publicidad y reconocimiento a nivel nacional	SI	No	Si	Si	Ventaja competitiva temporal
Innovación en su portafolio con variedad de sabores y tamaños	SI	No	No	Si	Paridad competitiva
Volumen de producción a nivel nacional	SI	No	No	Si	Paridad competitiva

Nota. Elaboración propia

Tabla 5*Matriz Estratégica*

Categoría	Estrategia 1	Estrategia 2	Estrategia 3
Marketing	Realizar promoción de los productos con personas reconocidas del medio artístico que	Crear visibilidad para la marca a través de redes sociales que se encuentren virales en el momento y sean	Crear comerciales sobre la importancia del consumo responsable de bebidas azucaradas creando

	ayuden a incentivar a la gente a comprar	los más frecuentados por la gente	expectativa de nuevos productos saludables
Producción	Realizar grandes inversiones tanto a la planta de producción como al mantenimiento de sus máquinas ya que es bastante costoso y se requieren efectividad en la producción	Innovar en el tema de fabricación de los productos creando plantas alternas que permitan elaborar bebidas saludables	Optar por implementar un método novedoso que permita tener la producción lista en menor tiempo posible apoyando las entregas en tiempo récord
Sostenibilidad	Realizar campañas de recolección que apoyen al medio ambiente reducción el impacto generado por el producto	Crear talleres de conciencia ambientales para habitantes del sector enseñando las consecuencias de la mala práctica ambiental	Implementar mayor parte en mensajes de apoyo ambiental que creen conciencia en la gente

Nota. Elaboración propia

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

Coca-Cola FEMSA resalta su posición como un líder en el sector bebidas. Su clasificación como gran empresa, combinada con un sólido desempeño financiero, le permite mantener una ventaja competitiva significativa. A medida que continúa expandiéndose y adaptándose a las tendencias del mercado, Coca-Cola FEMSA está bien posicionada para enfrentar los retos futuros y aprovechar nuevas oportunidades.

Clasificación según Número de Empleados

Coca-Cola FEMSA recuenta con un total de 93,664 empleados a nivel global, de los cuales aproximadamente el 3.8% se encuentran en Colombia, lo que equivale a alrededor de 3,560 trabajadores. Debido a esta cifra, la empresa se clasifica como una gran organización, ya que supera ampliamente el umbral de 250 empleados.

Clasificación según Ingresos Anuales

Para clasificar a Coca-Cola FEMSA según sus ingresos anuales, podemos considerar la utilidad neta consolidada y las ventas netas.

Resumen del Estado de Resultados (en millones de pesos)

Clasificación por ventas netas, en el año 2024, Coca-Cola FEMSA supera los 279 mil millones de pesos en ventas netas. Esto la coloca en una categoría alta dentro del sector de bebidas y alimentos.

La tendencia de crecimiento es clara, con un aumento significativo en cada año comparado.

La utilidad neta consolidada para el año 2024 es de 24,549 millones de pesos, lo que también indica un crecimiento constante. La utilidad neta refleja no solo el volumen de ventas,

sino también la capacidad de la empresa para gestionar sus costos y gastos operativos eficientemente.

Ambos indicadores muestran un crecimiento sostenido a lo largo de los años, lo que refleja una buena salud financiera y operativa para la empresa.

Clasificación según Activos Totales

Coca-Cola FEMSA presenta un sólido estado financiero al cierre del año 2024, con un total de 307,986 millones de pesos en activos. Esta cifra refleja una gestión eficiente y un crecimiento constante en balance con los años preliminares. Activos mayores a 100 millones de dólares (más de 400,000 millones de pesos), se clasifica como una Gran empresa.

Los activos corrientes suman 75,132 millones de pesos, lo que indica la capacidad de la compañía para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Los componentes destacados fueron el efectivo y equivalente es de 32,778 millones de pesos, mostrando una buena liquidez.

En las cuentas por cobrar fueron de 8,620 millones de pesos, lo que sugiere una buena gestión en la cobranza.

En los inventarios es de 14,059 millones de pesos, lo que es crucial para asegurar la continuidad operativa.

Los activos no corrientes totalizaron 232,854 millones de peso, evidenciando inversiones significativas en infraestructura y recursos a largo plazo: Propiedad, planta y equipo de 161,785 millones de pesos, indicando un fuerte compromiso con la expansión y modernización.

Activos intangibles de 101,876 millones de pesos, reflejando el valor de marca y otros activos no físicos.

Su capacidad para generar ingresos sostenibles y gestionar eficientemente sus recursos le permite mantenerse competitiva en el mercado. Además, la tendencia positiva en el crecimiento de activos sugiere un futuro prometedor para la compañía.

Clasificación según Capitalización Bursátil

Total, activos, para 31 de diciembre de 2024, Coca-Cola FEMSA tiene un total de activos de 307,986 millones de pesos.

El total de pasivos es de 157,445 millones de pesos.

La participación controladora es de 143,428 millones de pesos lo que representa el capital neto que tiene la empresa.

Total, capital en dólares, (4.000 pesos por dólar), es decir, 143,428 millones de pesos /4000= 35,857 Millones de dólares.

Coca-Cola FEMSA tiene una capitalización bursátil estimada alrededor de 35,857 millones de dólares dado que los activos totales superan los 100 millones de dólares, esto la clasifica como una empresa de gran capitalización (Large Cap), lo que implica varias cosas:

Las empresas Large Cap suelen tener ingresos y ganancias estables, lo que les permite resistir mejor las fluctuaciones del mercado.

Tienen mayor facilidad para acceder a financiamiento en comparación con las empresas más pequeñas, gracias a su reputación establecida y su capacidad para generar flujo de efectivo.

Coca-Cola FEMSA es un jugador importante en el sector de bebidas no alcohólicas, especialmente en América Latina. Su tamaño le permite influir en precios y tendencias del mercado.

Composición de los Activos Empresariales

El efectivo y equivalentes de efectivo han mostrado una ligera disminución de 2022 a 2024. En 2024, se reportaron 32,778 millones, lo que indica una recuperación respecto a 2023 (31,060 millones), pero aún por debajo de los niveles de 2022 (40,277 millones).

Esto podría sugerir que la empresa está utilizando su efectivo para financiar operaciones o inversiones, aunque es importante mantener un nivel adecuado de liquidez para enfrentar obligaciones a corto plazo.

Las cuentas por cobrar han incrementado consistentemente desde 2021 (13,014 millones) hasta 2024 (18,620 millones). Este crecimiento puede ser indicativo de un aumento en las ventas o en las condiciones de crédito otorgadas a los clientes.

Sin embargo, un aumento en cuentas por cobrar también puede implicar riesgo si no se gestionan adecuadamente, ya que podría reflejar dificultades en la cobranza.

Los inventarios han crecido ligeramente en los últimos años, llegando a 14,059 millones en 2024. Esto es un aumento respecto a 2023 (11,880 millones), pero relativamente estable comparado con los años anteriores.

Un aumento en inventarios puede ser positivo si está alineado con un crecimiento en las ventas, pero también puede ser preocupante si indica problemas de rotación o exceso de stock.

Activos Fijos

La propiedad ha tenido un crecimiento significativo en los últimos años. En 2024, Coca-Cola FEMSA reportó propiedades por valor de 161,785 millones.

Esto indica una fuerte inversión en infraestructura que puede apoyar el crecimiento futuro y mejorar la capacidad operativa.

Activos Intangibles

Aunque no se detalla explícitamente, la propiedad, planta y equipo incluye maquinaria y equipos esenciales para la producción. El crecimiento constante sugiere mejoras en la eficiencia operativa.

La inversión en tecnología es crucial para mantenerse competitivo. Aunque no hay cifras específicas aquí, se espera que parte del gasto en activos fijos incluya actualizaciones tecnológicas que optimicen procesos.

Relación Deuda a Patrimonio

Relación deuda a patrimonio = Pasivos totales / Patrimonio

Para el año 2024

Relación deuda a patrimonio = $157.445/150.541=1.05$

Para el año 2023

Relación deuda a patrimonio = $139.815/133.705=1.05$

Para el año 2022

Relación deuda a patrimonio = $146.119/131.876=1.11$

Para el año 2021

Relación deuda a patrimonio = $143.995/127.572=1.13$

Una relación deuda a patrimonio por encima de 1 indica que la empresa tiene más deuda que capital propio, lo que puede implicar un mayor riesgo financiero si no se gestiona adecuadamente, aunque en este caso se observa una tendencia de estabilidad en los últimos años, lo cual es positivo.

Composición del Patrimonio

La participación no controladora representa la parte del patrimonio que pertenece a accionistas minoritarios en subsidiarias que no son completamente controladas por Coca-Cola FEMSA. Se observa un crecimiento constante en este componente, lo que puede indicar una expansión o un aumento en las inversiones en subsidiarias.

Este elemento representa el patrimonio atribuible a los accionistas mayoritarios de la empresa. El aumento significativo en este valor entre 2021 y 2024 sugiere una buena generación de utilidades y posiblemente una reinversión de estas utilidades, lo que es positivo para los accionistas.

El capital total es la suma de la participación controladora y la participación no controladora. El crecimiento en el capital total también refuerza la idea de una sólida gestión financiera y una estrategia efectiva para aumentar el valor para los accionistas.

Composición de la Deuda

La deuda a corto plazo incluye las obligaciones que deben pagarse en un período menor a un año. Según el estado de situación financiera:

Composición de la deuda a corto plazo en el total pasivo corriente:2024

Deuda a corto plazo y documentos por pagar es de $3.315/67.171 \times 100 = 4.93\%$

Proveedores de $33.773/67.71 \times 100 = 50.23\%$

Vencimiento CP del pasivo por Arrendamiento de $889/67.171 \times 100 = 1.32\%$

Otros pasivos corto plazo de $29.194/67.171 \times 100 = 43.52\%$

Total, pasivo corriente (corto plazo), el total para el año 2024 es de 67.171 millones de pesos.

La deuda a largo plazo incluye las obligaciones que se pagarán en un período mayor a un año:

Préstamos bancarios y documentos por pagar de $70.384/90.274 \times 100 = 77.96\%$

Obligaciones por arrendamiento de $2.295/90.274 \times 100 = 2.54\%$

Pasivos de largo plazo de un valor de $17.595/90.274 \times 100 = 19.50\%$

Total, pasivo no corriente (largo plazo) el total para el año 2024 es de 90.274 millones de pesos.

Para el año 2024, Coca-Cola FEMSA tiene un total de pasivos de 157.445 millones de pesos, con una composición donde el pasivo corriente representa aproximadamente el 42.7% del total y el pasivo no corriente el 57.3%.

Evolución de los Gastos Financieros

Cálculo de la ratio de gastos financieros sobre ventas netas

Ventas Netas (en millones de pesos):

2024: 279.030

2023: 244.264

2022: 226.222

Préstamos bancarios y documentos por pagar en el año

2024: 70.384

2023: 65.074

2022: 70.145

Cálculo del Ratio de Gastos Financieros

Formula: Gastos Financieros/Ventas Neta

Para el año 2024:

$$\text{Ratio} = 70.384 / 279.030 = 0.252$$

aproximadamente el 25,2% de las ventas netas se destinaron a gastos financiero

Para el año 2023:

$$\text{Ratio} = 65.074 / 244.264 = 0.266$$

Esto sugiere que alrededor de 26.6% de las ventas netas de las ventas netas se utilizaron para cubrir gastos financieros.

Para el año 2022:

$$\text{Ratio} = 70.145 / 226.222 = 0.310$$

aproximadamente el 31.0% de las ventas netas de las ventas netas se dedicaron a gastos financieros.

Observamos una disminución en la ratio de gastos financieros en relación con las ventas netas desde el año 2022 al año 2024, tendencia positiva en la proporción de gastos financieros respecto a las ventas netas en los últimos años, lo cual puede ser un signo de una mejor gestión financiera y un menor apalancamiento.

Volumen y Crecimiento de las Ventas

Cálculo del Crecimiento

Crecimiento (%) = (Valor del Año Actual - Valor del Año Anterior) / Valor del Año Anterior x 100

Crecimiento de ventas netas

De 2023 a 2024:

$$\text{Crecimiento} = (279.030 - 244.26) / (244.264 \times 100) = (34.766 / 244.264) \times 100 = 14.23\%$$

De 2022 a 2023:

$$\text{Crecimiento} = (244.264 - 226.222) / (226.222 \times 100) = (18.042 / 226.222) \times 100 = 7.98\%$$

Coca-Cola FEMSA ha mostrado un crecimiento significativo en sus ventas netas en los últimos años.

Crecimiento de otros ingresos operacionales

De 2023 a 2024:

$$\text{Crecimiento} = (763-824) / (824) \times 100 = -7.41\%$$

De 2022 a 2023:

$$\text{Crecimiento} = (824-518) / (518) \times 100 = -58.91\%$$

Aunque hubo un gran crecimiento en otros ingresos en el período anterior (de un porcentaje alto), en el último año se observó una disminución.

Análisis de la Composición de Liquidez

Para el análisis de la liquidez de Coca-Cola FEMSA, nos centraremos en dos indicadores importante:

La prueba ácida y el fondo de maniobra (capital de trabajo neto), por medio de estos se evaluará la capacidad de la organización para cumplir con las obligaciones a corto plazo sin basarse en la venta de inventarios.

Prueba Ácida

En esta se excluyen los inventarios de los activos corrientes, este indicador es implacable puesto que nos muestra la liquidez inmediata. La empresa Coca-Cola FEMSA tuvo los siguientes resultados:

Tabla 6

Prueba Acida

Año	%
2022	1.16
2023	1.02
2024	0.91

Nota. Elaboración propia

Por medio de estos valores notamos una inclinación decreciente en la liquidez inmediata de la organización, vemos que en 2022 y 2023 muestra una mayor solidez, puesto que está por encima de 1, indicándonos que sus activos líquidos en esos años eran suficientes para envolver los pasivos corrientes y este valor baja en el 2024 llegando a 0.91, esto es por debajo de 1, de esto se deduce que la organización no podrá cubrir sus pasivos corrientes sin vender inventarios, dando señales de una menor liquidez puesto que no se cuenta con los recursos líquidos para cumplir con las obligaciones inmediatas, tendrán que vender inventarios, pero esto generará un

mayor riesgo de liquidez a corto plazo, por lo que es importante tener un control constante y riguroso.

Fondo de Maniobra

Tabla 7

Fondo de Maniobra

Año	Valor
2022	21.252,00
2023	12.822,00
2024	7.961,00

Nota. Elaboración propia

En este se evidencia que el fondo de maniobra es positivo en los tres años, dando entender que Coca-Cola FEMSA por el momento ha mantenido un margen positivo, puesto que ha podido enfrentar sus deudas prioritarias sin desestabilizar sus finanzas, pero se nota que a través de los años este valor ha ido disminuyendo progresivamente.

En 2022 se ve una posición sólida, en 2023 este valor se divide casi a la mitad, pero se mantiene en un nivel aceptable, para el 2024, desciende por debajo de 8, sugiriendo que los pasivos corrientes han aumentado y el activo circulante ha bajado.

De todo esto, para el análisis de la composición de liquidez durante el periodo 2022 al 2024, la empresa Coca-Cola FEMSA refleja una situación financiera por el momento estable, pero con notables y constantes alertas, en el fondo de maniobra refleja una tendencia descendente, teniendo como efecto la reducción del margen operativo a largo plazo.

La evolución negativa de la prueba ácida y el debilitamiento del fondo de maniobra nos indican un desgaste en la composición de liquidez. Los posibles factores que están generando esto, pueden ser, los aumentos en los pasivos corrientes o acumulación de inventarios.

Rotación de las Cuentas por Cobrar

Este indicador expresa la cantidad de veces que la empresa Coca-Cola FEMSA cobra sus cuentas por cobrar, mieda así la eficiencia de esta al momento de transformar sus ventas crédito en efectivo.

Tabla 8

Cuentas por Cobrar

Años	# Veces	Días	Ventas netas
2022	88	4	226,222
2023	88	4	244,264
2024	81	5	279,03

Nota. Elaboración propia

Durante los años 2022 al 2024, Coca-Cola FEMSA ha mantenido una rotación de cuentas por cobrar muy alta, balanceándose entre 81 y 88 veces al año indicándonos una grandiosa eficiencia en la recuperación del crédito dispuesto a clientes.

Notamos que el promedio de cobro se ha mantenido muy bajo, esto debido a que solo 4 a 5 días, esto es excepcional en comparación con otras organizaciones, puesto que tienen periodos de cobro entre 30 y 60 días. De esta información podemos deducir que Coca-Cola FEMSA optó por tener una política de crédito muy estricta, puesto que cuentan con una estructura de ventas con cobro inmediatos o con anticipadas, esto fortalece la liquidez de la organización ya que reduce el riesgo de cuentas incobrables.

Aunque en 2024 la rotación descendió ligeramente ya que pasó de 88 a 81, podemos decir, que aún está alta indicando que Coca-Cola FEMSA mantiene muy bajo el saldo promedio de cuentas por cobrar a comparación de sus ventas.

De todo esto podemos concluir que Coca- Cola FEMSA tiene una gestión sobresaliente de las cuentas por cobrar, puesto que tiene una alta frecuencia de cobros todo esto en un tiempo reducido. Por el momento la organización cuenta con una estructura financiera sólida, con políticas muy efectivas de cobranza y crédito, esto contribuye a mantener una alta liquidez operativa adecuada y reduce el índice de riesgo financiero.

Rotación de Cuentas por Pagar

Por medio de este indicador, podemos medir la eficiencia con la que Coca-Cola FEMSA puede gestionar los pagos a sus proveedores. A través de este índice se logra ver como el costo de ventas se divide entre el promedio de cuentas por pagar y así ver cuantas veces al año la organización liquida las deudas comerciales.

Para los años 2021 al 2024, podemos observar que se tiene una tendencia de crecimiento en los pasivos a corto plazo, concretamente en las cuentas por pagar, los valores y cifras relevantes son:

Tabla 9

Cuentas por Pagar

Año	Cuentas por pagar a corto plazo	Costos de ventas
2021	20,172	140,251
2022	24,345	152,777
2023	26,615	168,701
2024	29,194	188,561

Nota. Elaboración propia

De esto tenemos que la rotación de cuentas por pagar es:

Tabla 10*Rotación de Cuentas por Pagar*

De esto tenemos que la rotación de cuentas por pagar es:

Año	Veces por año	Días
2021	6.96	52
2022	6.28	58
2023	6.34	58
2024	6.46	56

Nota. Elaboración propia

Ahora, notamos que, a lo largo de los cuatro años, Coca-Cola FEMSA muestra un tenue descenso en su rotación de cuentas por pagar, la entidad tarda en pagar a sus proveedores en los años 2021 al 2022 ya que pasó de 6.96 a 6.28 veces por año. Esta inconsistencia puede deberse a una estrategia de liquidez, donde se busca conservar efectivo por más tiempo antes de efectuarse los pagos. En el 2023 y 2024, vemos en la rotación una pequeña compensación, puesto que alcanzó 6.46 en 2024, dando a entender una mejora en la eficacia del manejo de pasivos a corto plazo. En este comportamiento se refleja un vínculo de negociación sólido con los proveedores, esto genera que la organización pueda extender los plazos de pago sin caer en penalizaciones o dañar la cadena de suministros. Por otra parte, cuando se extienden los plazos Coca-Cola FEMSA puede utilizar este capital en diferentes áreas bien sea de inversiones u operativas antes de tener que efectuar los pagos.

De toda esta información, podemos deducir que la rotación de cuentas por pagar de Coca-Cola FEMSA cuentan con una gestión financiera cautelosa, a pesar del aumento tenue del tiempo aproximado de pago, la organización tiene un curso estable, esto aporta positivamente a la liquidez. En todo esto, el equilibrio que se tienen entre mantener efectivo y las relaciones

provechosas con los proveedores pueden generar una administración financiera estratégica y eficaz.

Rotación del Inventario

En la rotación de inventarios, podemos medir cuántas veces Coca-Cola FEMSA renueva los inventarios en un periodo determinado, para esto usamos:

Ahora por medio del indicador de promedio se expresa el número de veces y si se obtiene una alta rotación tenemos una gestión efectiva de inventarios, por el contrario, una rotación baja indica una sobreacumulación.

Tabla 11

Rotación de Inventarios

Año	Costo de venta	Inventario promedio	Rotación de inventario
2024	151,057	12,97	12 veces
2023	134,228	11,884	11 veces
2022	106,4	11,924	11 veces

Nota. Elaboración propia

Bien, de estos resultados se visualiza un crecimiento tanto en el costo de las ventas como en los inventarios promedio. Ahora en los años 2022 y 2023 la rotación se mantiene en 11 veces, esto a pesar de que el incremento del 26.1% en el costo de ventas, aunque el promedio de inventario creció ligeramente, lo que podemos decir que se ha mantenido un equilibrio estable entre la gestión de inventario y el volumen de ventas. Por otra parte, del 2023 al 2024, se percibe un aumento a 12 veces, indicando de esta manera una mejor eficiencia operativa, además el costo de ventas sube un 12,5% mientras que el promedio de inventario solo crece un 9.1%, dando a entender que Coca-Cola FEMSA puede vender más sin necesitar una acumulación proporcional de inventarios, esto si se tiene un progreso en la logística y distribución.

Teniendo en cuenta toda esta información podemos ver que la empresa ha mejorado su capacidad para convertir inventarios en ventas, esto es algo muy positivo para el área operativa, también debemos resaltar que el crecimiento medido del inventario promedio comparado con el aumento en ventas puede indicar políticas más efectivas de tecnologías o reposición estas serán más avanzadas de la cadena de suministro. Por otra parte, la estabilidad de la rotación en 2022 y 2023 nos facilita validar el resultado real del 2024 que fue de una mejora real y no algo volátil.

Ciclo de Efectivo

Este indicador mide el tiempo estimado en días que Coco-Cola FEMSA tarda en convertir su inversión en efectivo, esto lo podemos notar por medio de tres elementos:

Periodo de inventario, este es el tiempo promedio en que los inventarios permanecen antes de venderse.

Periodo de cuentas por cobrar, tiempo estimado que tarda la empresa en cobrar a sus clientes.

Periodo de cuentas por pagar, tiempo en que se demoran para efectuar el pago a proveedores.

El cálculo del ciclo del efectivo es $\text{ciclo del efectivo} = (\text{Periodo de inventario} + \text{Periodo de cobranza}) - \text{Periodo de cuentas por pagar}$.

Tabla 12*Ciclo de Efectivo*

Periodo	Tiempo
Periodo de inventario	30 días
Periodo de cobranza	22 días
Periodo de cuentas por pagar	15 días

Nota. Elaboración propia

$$\text{Ciclo del Efectivo 2024} = (30+22) - 15 = 37 \text{ días}$$

Tabla 13*Comparativo entre Años*

Año	Estación de inventarios	Periodo de cobranza	Cuentas por pagar	Ciclo del efectivo
2024	12	22 días	15 días	37 días
2023	11	30 días	16 días	45 días
2022	11	28 días	18 días	41 días

Nota. Elaboración propia

Basándonos en esta información, el ciclo del efectivo de Coca-Cola FEMSA mejoró en 2024, reduciéndose a 37 días, esto genera una mayor eficiencia operativa, vemos que organización está rotando su inventario con más constancia, 12 veces al año y ha mejorado la gestión de cuentas por cobrar, se redujo de 30 a 22 días. El periodo de cuentas por pagar disminuyó levemente, esto beneficia la liquidez.

Relación del Ciclo del Efectivo con el Capital de Trabajo y Liquidez

Tabla 14

Capital de Trabajo

Año	Valor
2024	7,961
2023	12,822
2022	21,252

Nota. Elaboración propia

Razón Circulante (Activos corrientes / Pasivos corrientes):

Tabla 15

Razón Circulante

Año	Valor
2024	1.12
2023	1.23
2022	1.37

Nota. Elaboración propia

Aunque vemos una reducción en el capital de trabajo del 2022 al 2024, Coca-Cola FEMSA por el momento mantiene una razón circulante superior a 1, de esto deducimos que los activos corrientes pueden cubrir a los pasivos corrientes, pero, aún se tiene una tendencia descendente, esto debido a que se ha establecido una política más agresiva en el manejo del capital de trabajo. La efectividad de la operación, apoyada a un ciclo del efectivo corto, aporta a la reducción de los activos líquidos. Coca-Cola FEMSA cuenta con tiempo de cobros rápidos y las rotaciones de los inventarios son mayores, esto favorece el flujo de caja operativo.

Razón Corriente

En este indicador financiero de liquidez, podemos medir la capacidad de Coca-Cola FEMSA para cubrir los pasivos de corto plazo utilizando los activos corrientes.

Tabla 16*Razón Corriente*

Año	Activos corrientes	Pasivos corrientes	Razón corriente
2024	75,132	29,194	2.57
2023	67,738	26,673	2.54
2022	79,212	22,129	3.58

Nota. Elaboración propia

Cada año, Coca-Cola FEMSA presentó una razón corriente mayor a 2, esto nos indica una posición sólida de liquidez. Tenemos en el 2022 un valor alto, en los siguientes años se ven disminuciones, esto pudo ser por mal uso del capital para inversión o por una disminución de liquidez.

Tabla 17*Activos Corrientes*

Periodos	Valores	Porcentaje	Resultado	
2024 vs 2023	75132	67738	100%	10,92%
		67738		
2023 vs 2022	67738	79212	100%	-14,49%
		79212		

Nota. Elaboración propia

Tabla 18*Pasivos Corrientes*

Periodos	Valores	Porcentaje	Resultado	
2024 vs 2023	29194	26673	100%	9,45%
		26673		
2023 vs 2022	26673	22129	100%	20,53%
		22129		

Nota. Elaboración propia

Tabla 19*Razón Corriente %*

Periodos	Resultado
2024 vs 2023	1,18%
2023 vs 2022	-29,05%

Nota. Elaboración propia

Tabla 20*Activos Corrientes %*

Año	Activos corrientes/total activos	Pasivo corriente/total pasivo
2024	24.40%	18.54%
2023	24.77%	19.08%
2022	28.51%	15.14%

Nota. Elaboración propia

En el 2023 se ve una disminución de activos corrientes y se ve un incremento en los pasivos corrientes 20.5%, además la proporción de activos corrientes sobre el total de activos disminuye, esto sugiere una mayor inversión en activos a largo plazo.

Coca- Cola FEMSA mantiene una liquidez sólida y estable, lo que indica que cuenta con la capacidad de responder a compromisos de corto plazo con más del doble de cobertura en activos líquidos. Aunque en 2023 se refleja una caída, muestra mejoría en 2024, lo que generó una estabilización financiera. Debemos tener en cuenta que se debe tener un monitoreo continuo de pasivos a corto plazo, puesto que su crecimiento no debe superar la generación de flujo operativo.

Fondo de Maniobras

El Fondo de Maniobra, calcula la diferencia entre los activos y los pasivos corrientes. Este indicador es fundamental, puesto que evalúa la liquidez operativa de una empresa y su capacidad de cumplir con sus obligaciones de corto plazo con los recursos que se tiene disponibles a corto plazo.

$$\text{Fondo de maniobra} = \text{Activos} - \text{Pasivos Corrientes}$$

Si se tiene un Fondo de Maniobra positivo nos indicará que la entidad financiera a corto plazo tiene una buena estabilidad financiera, esto debido a que Coca-Cola FEMSA cuenta con la capacidad de cubrir las deudas sin necesidad de recurrir a una financiación externa, por el contrario, si se tiene un Fondo de Maniobra negativo nos indicará problemas de liquidez.

De los datos de Coca-Cola FEMSA, podemos calcular.

Tabla 21

Fondo de Maniobra

Año	Activos corrientes	Pasivos corrientes	Fondo de maniobra
2024	75,132	54,916	20,216
2023	67,738	46,171	21,567
2022	79,212	56,96	22,252
2021	80,364	42,727	37,637

Nota. Elaboración propia

Para el 2021 el resultado es alto, vemos que los activos corrientes son elevados 80,364 y pasivos bajos 42.727, esto se pudo a las ventas elevadas de inventarios y cuentas por cobrar. En el 2022 se refleja una disminución del 40% frente al 2021, esto debido a que los activos corrientes disminuyen 79, 212 y se incrementan el pasivo 56,960, podría tratarse de una estrategia para financiar operaciones o inversiones sin comprometer deuda de largo plazo, pero

también riesgoso si no se controla bien la rotación de activos corrientes , para el 2023 el Fondo de Maniobra sigue cayendo levemente a 21,567. Los activos corrientes disminuyeron a 67,738, y el pasivo corriente también se reduce a \$46,171. La organización puede optar por política de reducción general en sus niveles operativos de corto plazo, quizás optimizando inventarios o cobranzas. Año 2024 Se observa un repunte en los activos corrientes hasta 75,132, pero el pasivo corriente también aumenta a 54,916, lo que limita el crecimiento del Fondo de Maniobra a 20,216. La reducción frente a 2023 puede parecer menor en términos absolutos, pero en proporción a las operaciones que aumentan, puede reflejar una menor liquidez relativa.

Análisis de Indicadores Financieros

Es fundamental que toda empresa tenga un conocimiento preciso y actualizado de sus indicadores financieros, ya que estos son esenciales para supervisar el comportamiento de los estados financieros, evaluar la posición económica en tiempo real y detectar cualquier desviación respecto a lo planificado y presupuestado. En el caso de Coca-Cola FEMSA, la información financiera representa una herramienta clave para la toma de decisiones estratégicas. Tras realizar el análisis correspondiente, se observa que la compañía enfoca su gestión financiera en torno a cinco indicadores estratégicos, los cuales permiten medir con claridad su viabilidad, eficiencia y rentabilidad dentro del mercado en el que opera.

Indicador de Liquidez

Cuando se mide la liquidez de una empresa lo que se busca es determinar la capacidad que tiene la empresa para convertir sus activos corrientes en efectivo a corto plazo. Se interpreta como activo corriente el inventario de la empresa. Para Coca – Cola Femsa la participación de su inventario para el año 2024 es del 4.6%, para el año 2023 del 3.8% y para el año 2022 del 3.8% respectivamente estos resultados se obtienen del análisis vertical realizado a los estados financieros de los años 2024,2023 y 2022. Para conocer el indicador de liquidez se usará la siguiente fórmula:

Fórmula: activo corriente / pasivo corriente.

Tabla 22*Indicador de Liquidez*

Año	Indicador	Valor	Resultado
2024	Activo corriente	75132	1,12
	Pasivo corriente	67171	
2023	Activo corriente	67738	1,23
	Pasivo corriente	54916	
2022	activo corriente	79212	1,37
	Pasivo corriente	57960	

Nota. Elaboración propia

Coca-Cola FEMSA durante los años 2022, 2023 y 2024, muestra la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo (pasivo corriente) con sus activos a corto plazo (activo corriente). Ha mantenido una Razón Corriente superior a 1 durante los años 2022-2024, lo que indica que ha tenido la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes. Sin embargo, en 2024, la liquidez a corto plazo continuó disminuyendo, situándose en \$1.12 de activo corriente por cada \$1 de pasivo corriente. Aunque sigue siendo superior a 1, la tendencia a la baja podría indicar una menor holgura para cubrir las obligaciones inmediatas.

Indicador de Endeudamiento

Esta métrica financiera muestra qué proporción de los activos de una empresa está financiada con deuda. Sirve para evaluar el nivel de riesgo financiero de una empresa: cuanto mayor sea el índice, mayor será la dependencia de capital externo y, por tanto, el riesgo financiero.

Formula: Pasivo Total / Activo Total.

Tabla 23*Indicador de Endeudamiento*

Año	Indicador	Valor	Resultado
2024	Pasivo total	157445	0,51
	Activo total	307986	
2023	Pasivo total	139815	0,51
	Activo total	273520	
2022	Pasivo total	146119	0,53
	Activo total	277995	

Nota. Elaboración propia

Coca-Cola FEMSA ha mantenido un nivel de endeudamiento estable y moderado en los últimos tres años, lo que refleja una gestión financiera prudente y controlada del apalancamiento. Esta estabilidad también puede ser vista como una señal positiva para inversionistas y acreedores.

Indicador de Apalancamiento

El Indicador de apalancamiento mide qué tan endeudada está una empresa en relación con su capital contable (patrimonio). A diferencia del índice de endeudamiento, que compara deuda con activos, este se enfoca en la relación entre deuda y capital propio.

Formula: Pasivo Total / Patrimonio.

Tabla 24*Apalancamiento*

Año	Indicador	Valor	Resultado
2024	Pasivo total	157445	1,05
	Patrimonio	150541	
2023	Pasivo total	139815	1,05
	Patrimonio	133705	
2022	Pasivo total	146119	1,11
	Patrimonio	131876	

Nota. Elaboración propia

Coca-Cola FEMSA ha mostrado un nivel de apalancamiento total relativamente moderado durante el período analizado. La disminución entre 2022 y la estabilidad en 2023 y 2024 sugieren una gestión financiera prudente y una menor dependencia del financiamiento con deuda en relación con el patrimonio. Esto podría indicar una estrategia de fortalecimiento de la base de capital de la empresa.

Indicador de Rentabilidad

La rentabilidad es un indicador fundamental que permite evaluar el rendimiento obtenido a partir de la inversión realizada por los socios o accionistas. Para determinar el nivel de rentabilidad de una empresa, es necesario analizar sus estados financieros y aplicar herramientas específicas. Una de ellas es el cálculo del margen de utilidad bruta, el cual permite conocer qué porcentaje de las ventas se convierte en ganancia antes de considerar los gastos operativos.

Fórmula: $\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas} \times 100$.

Tabla 25*Rentabilidad*

Año	Indicador	Valor	Resultado
2024	Utilidad bruta	128736	46%
	Ventas netas	279030	
2023	Utilidad bruta	110860	45%
	Ventas netas	244264	
2022	Utilidad bruta	100300	44%
	Ventas netas	226222	

Nota. Elaboración propia

Para Coca-Cola FEMSA durante los años 2022, 2023 y 2024, mide el porcentaje de ingresos por ventas que queda después de deducir el costo de los bienes vendidos. Indica la rentabilidad de las operaciones principales de la empresa antes de considerar los gastos operativos, financieros e impuestos. Coca-Cola FEMSA ha mostrado una tendencia positiva en su rentabilidad bruta durante los años 2022-2024. Se observa una tendencia al aumento en el margen Bruto de Coca-Cola Femsa durante el periodo analizado. El indicador pasó de 44% en 2022 a 45% en 2023 y luego a 46% en 2024, el aumento constante del Margen Bruto indica una mejora en la eficiencia de sus operaciones principales o en su estrategia de precios, lo que le permite retener una mayor proporción de sus ingresos por ventas para cubrir otros gastos y generar utilidad neta. Esta es una señal favorable para la rentabilidad general de la empresa.

Indicador de Eficiencia

Coca-Cola Femsa es una empresa del sector industrial que opera con altos estándares en todos sus procesos operativos. La eficiencia en su sistema productivo debe evaluarse mediante indicadores clave, como la rotación de proveedores, la gestión de cartera y la rotación de inventarios. Para medir específicamente el nivel de eficiencia, se analizará la rotación de

inventarios, considerando que estos representan el 4.6% del total de los activos en el año 2024.

Este análisis se realizará utilizando la siguiente fórmula:

Costos de la Mercancía Vendida / inventarios.

Tabla 26

Indicador de Eficiencia

Año	Indicador	Valor	Resultado
2024	Costo de mercancía vendida	151070	10,75
	Inventarios	14059	
2023	Costo de mercancía vendida	134228	11,30
	Inventarios	11880	
2022	Costo de mercancía vendida	126440	10,64
	Inventarios	11880	

Nota. Elaboración propia

Coca-Cola Femsa muestra una rotación de inventarios relativamente alta durante el periodo 2022-2024, lo que indica una buena eficiencia en la venta de sus productos. La ligera fluctuación sugiere que la gestión de inventarios y las ventas han experimentado cambios menores. El aumento en 2023 podría indicar una gestión de inventarios más eficiente, ventas más rápidas o una combinación de ambos. Una rotación más alta generalmente es deseable, ya que implica menos capital inmovilizado en inventarios y un menor riesgo de obsolescencia.

Cálculo del ROCE

$$ROCE = RNOA + FLEV (RNOA - NNEP)$$

Tabla 27

ROCE

Sigla	Expresión matemática (Fórmula)	Resultados	
		Año 1	Año 2
RNOA	$RNOA = UODI / AON$	0,11	0,10

Nota. Elaboración propia

El aumento en la RNOA indica que la empresa no solo ha aumentado su utilidad operativa después de impuestos, sino que también ha sido más eficiente con los activos netos utilizados en operación. Esta métrica es muy valiosa para inversionistas, ya que muestra la capacidad de la empresa de generar valor económico con los recursos netos efectivamente empleados en su operación.

Tabla 28

FLEV

Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	
		Año 1	Año 2
FLEV	$((\text{Activos netos operativos, o activos totales}) / (\text{Patrimonio neto})) - 1$	2,05	2,05

Nota. Elaboración propia

Este indicador mide el grado en que una empresa utiliza deuda para financiar sus activos en relación con el capital aportado por los accionistas (patrimonio). La fórmula indica la proporción de los activos que están financiados por deuda por cada unidad de patrimonio.

Para el Año 1, el FLEV es 2.05. Esto significa que, por cada peso de patrimonio neto que los accionistas han invertido en la empresa, hay 2.05 pesos adicionales financiados a través de pasivos (deuda). Para el Año 2, el FLEV se mantiene en 2.05. Esto indica que la estructura de

financiamiento de la empresa no ha variado en este período, manteniendo el mismo nivel de dependencia de la deuda en relación con el patrimonio.

Tabla 29

NNEP

Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	
		Año 1	Año 2
	$NNEP = (\text{Gasto por Intereses Después de Impuestos}) /$		
NNEP	Activos Operativos Netos (NOA)	0,00007	0,00006

Nota. Elaboración propia

Este indicador mide la proporción de los Activos Operativos Netos (NOA) que se consume por los gastos financieros netos (intereses después de impuestos) de la empresa. En otras palabras, muestra la carga de los gastos no operativos (principalmente intereses de la deuda) en relación con los activos que generan ingresos para la empresa.

Año 1 (0.00007): Significa que los gastos financieros netos representan el 0.007% de los Activos Operativos Netos. Esto indica que la empresa está gastando una cantidad extremadamente pequeña de sus activos operativos netos en cubrir sus gastos financieros. Año 2 (0.00005): El porcentaje disminuyó a 0.005%. Esto sugiere una mejora, ya que la carga de los gastos financieros en relación con los activos operativos netos se ha reducido aún más.

Tabla 30

Sensibilidad ROCE

Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	
		Año 1	Año 2
ROCE	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	0,33	0,31

Nota. Elaboración propia

El ROCE mide la rentabilidad que la empresa genera para sus accionistas comunes, teniendo en cuenta la estructura de su capital y el uso del apalancamiento financiero. La fórmula proporcionada descompone el ROCE en la Rentabilidad Neta de Activos Operativos (RNOA), el Apalancamiento Financiero (FLEV) y el Porcentaje de Gastos No Operativos Netos (NNEP).

Año 1 (ROCE = 0.33 o 33%), esto significa que, por cada peso de capital aportado por los accionistas comunes, la empresa generó 0.33 pesos (o un 33%) de utilidad. Este es un nivel de rentabilidad muy saludable y atractivo para los inversores.

Año 2 (ROCE = 0.31 o 31%), la rentabilidad para los accionistas disminuyó ligeramente a 0.31 pesos (o un 31%) por cada peso de capital. Aunque representa una ligera baja, sigue siendo un nivel de rentabilidad muy fuerte y deseable.

Tabla 31

NNEP %

Sigla	Expresión Matemática (Fórmula)	Resultados	
		Año 1	Año 2
	$\text{NNEP} = (\text{Gasto por Intereses Después de Impuestos}) / \text{Activos Operativos Netos (NOA)}$	0,007%	0,006%

Nota. Elaboración propia

La relación lineal entre RNOA y ROCE, a través de la fórmula del ROCE, nos dice que el costo de la deuda implícita en el NNEP reduce la rentabilidad operativa que se traslada a los accionistas. Un NNEP más bajo (como se observa del Año 1 al Año 2) significa que una menor proporción de la rentabilidad operativa se destina a cubrir los gastos financieros, lo cual es favorable para el ROCE. Estos valores representan una carga muy pequeña de los gastos financieros netos sobre los activos operativos netos. Son porcentajes extremadamente bajos, lo que sugiere que los costos de endeudamiento son insignificantes en relación con la base de

activos operativos de la empresa, o que la empresa tiene muy poca deuda. Una disminución del 0.007% al 0.005% indica una ligera mejora en la eficiencia financiera o una menor dependencia de la deuda en relación con los activos operativos.

Tabla 32

Indicadores de Sensibilidad

Indicador	Valor
RNOA	0,10
FLEV	2,05
NNEP	0,00006
ROCE	0,31

Nota. Elaboración propia

Tabla 33

RNOA

Indicador	Valor
Análisis de sensibilidad RNOA 1%	0,01
RNOA	0,11
FLEV	2,05
NNEP	0,00006
ROCE	0,34

Nota. Elaboración propia

En el análisis de sensibilidad el RNOA (Rentabilidad sobre los Activos Operativos Netos) tiene el mayor impacto en el ROCE. Un aumento del 1% en RNOA (eficiencia operativa) resulta en el incremento más significativo de la rentabilidad para los accionistas (3,05 puntos porcentuales). Esto indica que la generación de ganancias a partir de las operaciones principales es el factor más crítico para el desempeño del ROCE de la empresa.

Tabla 34*Flev*

Indicador	Valor
Análisis de sensibilidad FLEV 1%	0,01
RNOA	0,10
FLEV	2,06
NNEP	0,00006
ROCE	0,31

Nota. Elaboración propia

En el análisis de sensibilidad el FLEV (Apalancamiento Financiero), aunque contribuye positivamente al ROCE, tiene el menor impacto en esta sensibilidad específica. Un aumento del 1% en FLEV (incremento en el apalancamiento) solo resulta en un aumento de 0.10 puntos porcentuales en el ROCE. Esto es porque el apalancamiento amplifica la diferencia entre RNOA y NNEP. En este caso, RNOA (0.10) es significativamente mayor que NNEP (0.05), lo que hace que el apalancamiento sea favorable, pero su impacto unitario es menor que el de la rentabilidad operativa o el costo de la deuda.

Tabla 35*NNEP*

Indicador	Valor
Análisis de sensibilidad NNEP 1%	0,01
RNOA	0,10
FLEV	2,05
NNEP	0,01
ROCE	0,29

Nota. Elaboración propia

En el análisis de sensibilidad el NNEP (Porcentaje de Gastos No Operativos Netos / Costo de la Deuda) es el segundo factor más influyente en magnitud, pero con un impacto negativo. Un aumento del 1% en el NNEP (es decir, un encarecimiento del costo de la deuda) provoca una reducción de 0.20 puntos porcentuales en el ROCE. Esto subraya la importancia de una gestión eficiente del costo de la financiación externa; cualquier incremento en los intereses (después de impuestos) puede erosionar significativamente el retorno a los accionistas.

Costo del Patrimonio

La Beta es un indicador utilizado para medir la sensibilidad del rendimiento de un activo o empresa frente a las variaciones del mercado en general. Este coeficiente permite identificar el nivel de riesgo sistemático asociado a un activo en comparación con el comportamiento del mercado. Una Beta igual a 1.0 implica que el activo tiende a moverse en sintonía con el mercado. Si la Beta es superior a 1.0, indica una mayor volatilidad, lo que significa que el activo experimentará fluctuaciones más pronunciadas que el promedio del mercado. Por el contrario, una Beta inferior a 1.0 sugiere una menor volatilidad, es decir, el activo tiende a ser más estable ante los cambios del mercado.

Al comparar la Beta de FEMSA con la Beta de su industria, observamos lo siguiente:

La Beta de FEMSA (0.35) es significativamente menor que la Beta de la industria (0.57).

Esto implica que FEMSA SAB CV es menos volátil y, por lo tanto, menos riesgosa que el promedio de su industria.

Tabla 36

Costo del Patrimonio

Sigla	Nombre	Resultado
rf	Tasa Libre de Riesgo. O prima de riesgo	12,27%
		0,1227
β	Beta de la empresa. Ecopetrol	0,34
	Beta de la industria	0,88
$(rm-rf)$	Prima de riesgo de mercado.	6,87%
		0,0678
$ke=$	Costo del patrimonio	0,145752
		14,58%

Nota. Elaboración propia

Posibles Razones para esta Diferencia

Si FEMSA tiene una diversificación de negocios que incluye segmentos menos cíclicos o expuestos a las fluctuaciones económicas (por ejemplo, logística, o una mezcla más estable de productos/servicios), esto podría reducir su volatilidad general en comparación con competidores puramente enfocados en un solo segmento más volátil de la industria.

La Beta de la industria representa un promedio. Si dentro de la industria hay empresas con modelos de negocio más especializados o con mayor exposición a ciclos económicos, elevarán el promedio de la industria.

La Beta se ve afectada por su apalancamiento financiero. Femsa con menor deuda (menor apalancamiento) en comparación con sus competidores, o con una estructura de deuda más conservadora, tiende a tener una Beta más baja. Si FEMSA utiliza menos deuda que el promedio de la industria, esto podría explicar su Beta menor. (Aunque en un análisis anterior se vio un apalancamiento de 2.05 para Coca-Cola FEMSA, lo cual es alto; sin embargo, si la Beta de la industria considera empresas con apalancamiento aún mayor, la diferencia podría persistir).

FEMSA tiene flujos de efectivo más estables y predecibles (por ejemplo, debido a una fuerte posición de mercado, lealtad de marca, contratos a largo plazo o productos de consumo básico menos sensibles a recesiones), su Beta será naturalmente más baja. La industria de bebidas y comercio minorista donde opera FEMSA a menudo se considera relativamente estable en comparación con otras.

Una empresa madura, líder en el mercado con una posición consolidada y una gran base de clientes, puede ser menos sensible a las fluctuaciones del mercado que empresas más pequeñas, nuevas o con menor cuota de mercado dentro de la misma industria.

Una gestión más eficiente de costos, una mejor optimización de la cadena de suministro o una mayor capacidad para adaptarse a los cambios del mercado pueden hacer que una empresa sea más resistente a las caídas del mercado y, por lo tanto, tener una Beta más baja.

FEMSA opera en mercados geográficos más estables o menos correlacionados con el mercado global (o el mercado de referencia utilizado para calcular la Beta de la industria), esto también podría contribuir a una Beta más baja.

Una Beta de 0.35 para FEMSA sugiere que es una inversión relativamente defensiva en comparación con el mercado y con su propia industria. Para los inversores que buscan menor volatilidad y un menor riesgo de mercado, FEMSA podría ser una opción atractiva. Sin embargo, también significa que su potencial de ganancias en un mercado alcista sería menor que el de empresas con Beta más alta.

Calculo Costo Promedio Ponderado de Capital (Wacc)

Tabla 37

Capital

Valores	Porcentaje
150541	48,9%
307986	
157445	51,1%
307986	

Nota. Elaboración propia

Tabla 38

Costo de la Deuda

Valores	Porcentaje
4492	2,85%
157445	

Nota. Elaboración propia

Tabla 39

Tasa Impositiva

Valores	Porcentaje
11768	32,40%
36317	

Nota. Elaboración propia

Tabla 40

Costo de Patrimonio

Tasa libre	Rendimiento de mercado	Resultado
9%	5,40%	14,45%

Nota. Elaboración propia

Basándonos en estos datos, la fórmula del WACC, quedaría de la siguiente manera:

Tabla 41

WACC

Valores

0,070416

0,00984493

0,0803

8,03%

Nota. Elaboración propia

El WACC que se obtiene es 8.03%, esto representa el costo promedio ponderado que Coca-Cola FEMSA paga por financiarse, ahora considerando tanto el capital aportado por los accionistas como la deuda que se ha adquirido, podemos realizar una comparación con la rentabilidad generada por la entidad, esto dado que el ROA ha sido del 8% y el ROE de un 16%, vemos como el ROE supera al WACC, evidenciando que Coca-Cola FEMSA está generando valor para sus acciones, por otra parte vemos como el ROA, está al nivel del WACC, de esto se deduce que la se está teniendo una buena administración financiera en cuanto al uso de sus activos.

Principales Fuentes de Financiamiento

Bonos vinculados a sostenibilidad (2021): emisión por MXN 9,400 M; fija a 7.36 % (7 años) y variable TIE+0.05 % (5 años).

Bonos senior en USD (enero 2020): USD 1,250 M con vencimiento 2030; recompra de deuda anterior.

Además, múltiples certificados bursátiles a 5–8 años en MXN emitidos en 2020.

En 2021, emisión de bonos senior en euros (€700 M y €500 M para 2028/2033) como financiamiento sostenible.

Líneas Bancarias y Préstamos

Créditos a corto plazo (como medida preventiva en 2020) por MXN 11,143 M

Préstamos bancarios en varias monedas (USD, MXN, COP, BRL, ARS) con tasas variables/fijas

Uso de derivados (swaps) para cubrir exposición a monedas y tasas.

Capital en Bolsa

Emisión y listado de acciones comunes en BMV y NYSE (series A, B, D, L y UBL)

Evaluación del Posible Impacto en el WACC

Estructura del capital y apalancamiento, en esto vemos, la deuda representa alrededor del 51 % del financiamiento total.

Un mix equilibrado de deuda y capital mantiene una estructura financiera sólida, lo que evita inflar excesivamente el WACC.

Costo de la Deuda

El uso de derivados y swaps estabiliza el costo frente a volatilidad cambiaria e intradía

Los bonos vinculados a sostenibilidad atraen tasas competitivas (7.36 %) y pueden reducir el costo si se cumplen los objetivos ESG.

Costo del Patrimonio

No se emiten acciones preferentes, por lo que el costo de capital es principalmente por renta variable.

Con un reestimado en 14.4 % en Colombia o 13 % a 14.4 % según parámetros de CAPM, el WACC refleja adecuadamente el riesgo-país y sistema financiero vigente.

Ahorro financiero en emisiones de bonos para reinvertir o refinanciar deuda existente, generando ahorro de intereses (por ejemplo, recompra de senior notes 2023)

Estructura de capital equilibrada en un mix de 51 % deuda combinada con un Re alrededor de 14 % permite un WACC razonable (8 %).

Diversificación en el uso de la deuda en múltiples monedas y tasas (fijas/variables, ESG-linked), reduce la volatilidad del costo financiero.

Coberturas activas que usan swaps para mitigar riesgo cambiario y mantener el coste de deuda estable.

Nivel de Endeudamiento.

Coca-Cola FEMSA ha reducido progresivamente los niveles de endeudamiento estos 4 años. Ahora, con estos datos realizaremos una comparación con empresas similares en la industria de Bebidas de América latina.

Tabla 42

Nivel de Endeudamiento

Año	Total, pasivo / Total activos %
2021	67,00%
2022	63,00%
2023	60,72%
2024	51,10%

Nota. Elaboración propia

En la siguiente tabla se presentan datos promedio estimados de razón de endeudamiento, en las entidades del mismo sector.

Tabla 43

Razón de Endeudamiento %

Empresa / Sector	Endeudamiento %
Arca Continental (México)	55%
Ambev (Brasil)	50%
Grupo Bimbo (México, alimentos)	60%
Promedio Industria (Bebida AL)	50% - 60%

Nota. Elaboración propia

Bien, basado en esto concluimos: Coca-Cola FEMSA muestra una mejora notable en su apalancamiento, pasando de un 67% en 2021 a 51,51% en 2024, ahora si lo comparamos con las otras empresas:

En 2012 estaba por encima del promedio del sector.

En 2024 se ubica dentro del rango promedio (50%-60%), indicándonos de una gestión más conservadora del endeudamiento.

Esta reducción podría mejorar su percepción de solvencia y capacidad de pago dándole mayor flexibilidad financiera frente a sus competidores.

Comparación con otras embotelladoras en Latinoamérica:

Embotelladora Andina (Chile/Argentina/Brasil/Paraguay)

Debt-to-equity ~1.03 a junio 2024

Datos para fines de 2023 muestran valores entre 1.11–1.16. Indica un apalancamiento ligeramente menor o similar al de FEMSA.

Exposición a economías volátiles (Argentina, Brasil), que pueden impulsar el endeudamiento operativamente.

Arca Continental (México)

En septiembre 2024, su deuda/capital es solo 0.39

Equivalente a un 31 % de deuda, y ratio deuda/activos de ~0.41–0.47. Su estructura es mucho más conservadora, con menor presión por intereses.

Implicaciones y Motivaciones de las Diferencias

Estrategia financiera, FEMSA y Andina adoptan un apalancamiento moderado: mejor ROI aprovechando el crecimiento, sin exceso de riesgo.

Arca Continental prioriza estabilidad y bajo costo financiero.

Contexto económico-regional mientras Andina opera en economías inestables (inflación, devaluación), que pueden requerir mayor deuda operativa y en FEMSA, con presencia más estable (México, Centroamérica y Sudamérica), logra equilibrar una estrategia activa de financiamiento.

Riesgo y cobertura de intereses, con ratios D/E 1, FEMSA y Andina pueden tener costos financieros más altos y mayor exposición a variaciones en tasas de interés.

Arca Continental, con baja deuda, tiene cobertura de intereses más sólida y estabilidad ante shocks financieros.

Coste del capital y crecimiento al usar deuda, FEMSA y Andina buscan financiar la expansión (plantas, logística, adquisiciones).

Su éxito depende de que el rendimiento del uso de la deuda sea mayor que el costo financiero.

Teniendo en cuenta todos estos datos, encontramos que Coca-Cola FEMSA cuenta con un nivel de endeudamiento moderado, puesto que equilibra el crecimiento y el riesgo. Aunque Embotelladora Andina muestra algo similar, la deuda es motivo de condiciones macroeconómicas más volátiles, en contraste Arca Continental, opera con una estructura de capital mucho más conservadora.

Estas diferencias reflejan distintas estrategias, en FEMSA y Andina asumen más deudas para financiar el crecimiento y en Arca prefiere una base financiera sólida.

Cada enfoque conlleva diferentes niveles de riesgo, coste del capital y exposición a variaciones macroeconómicas.

Calificación Crediticia

Dado el perfil financiero, FEMSA probablemente recibiría una calificación crediticia de grado de inversión, como:

Tabla 44*Grado de Inversión*

Agencia	Estimado
S&P	BBB+ o A-
Moody`s	Baa1 o A3
Fitch	BBB+ o A-

Nota. Elaboración propia

Esta Calificación es debido a las fortalezas que respaldan una calificación positiva en el liderazgo en su sector (embotelladora más grande de Coca-Cola en LATAM).

Alto EBITDA y utilidades estables.

Diversificación geográfica (México, Centro y Sudamérica).

Capacidad para refinanciar deuda y acceso a mercados internacionales.

Riesgos que limitan una mejor calificación (A+/AA) en la dependencia de economías emergentes, expuestas a riesgo político e inflación.

Moderado apalancamiento (superior al de Arca Continental).

Exposición cambiaria (venta en monedas locales, deuda potencialmente en dólares).

Ahora, Implicaciones de emitir bonos, si FEMSA emite bonos con una calificación de BBB+ o superior, puede acceder a tasas razonables en mercados locales o internacionales.

Inversionistas institucionales (como fondos de pensiones) podrían participar, al ser grado de inversión.

El costo de deuda sería competitivo, pero deberá vigilar su apalancamiento para no perder grado de inversión.

De estos datos notamos que Coca-Cola FEMSA presenta un perfil financiero sólido y estable, con buen margen operativo y cobertura de intereses. Si emitiera bonos, es razonable estimar una calificación crediticia dentro del grado de inversión bajo (BBB+/A-), respaldada por

su desempeño y liderazgo regional. Sin embargo, deberá monitorear su nivel de deuda para evitar degradaciones ante cambios macroeconómicos.

Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) respecto del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT)

Tabla 45

GAO

Sigla	Formula
	%variación en ventas netas / %variación en la utilidad
GAO	operativa 1,225

Nota. Elaboración propia

Por cada 1% que aumentan las ventas, la utilidad operativa crece un 1,22%. Esto indica que la empresa tiene un apalancamiento operativo moderado, lo que sugiere una estructura de costos fijos relativamente importante, pero bien manejada. Nos indica que la estructura de costos de la empresa tiene una proporción importante de costos fijos operativos (como salarios, arrendamientos, depreciación), lo cual genera un mayor riesgo operativo, pero también un mayor potencial de rentabilidad si las ventas aumentan.

Tabla 46

GAF

Sigla	Formula
	%variación en la Utilidad Neta / %variación en la
GAF	Utilidad Operativa 1,231

Nota. Elaboración propia

El GAF de 1,23 muestra que el uso de deuda ha generado un efecto positivo sobre la rentabilidad. La empresa está accediendo a financiamiento externo con prudencia y eficiencia, sin sobre endeudarse. Demuestra que la empresa también mantiene gastos financieros fijos (intereses), los cuales incrementan el efecto de la utilidad operativa sobre la utilidad neta.

Cuando ambos apalancamientos son mayores a 1, como en este caso, se genera un doble efecto multiplicador:

Las ventas impactan en mayor medida la utilidad operativa (GAO).

Esa utilidad operativa impacta aún más la utilidad neta (GAF).

La combinación de un GAO y GAF moderadamente altos es señal de una empresa bien estructurada que ha encontrado un punto de apalancamiento sano, permitiéndole mejorar su rentabilidad mientras mantiene una exposición al riesgo aceptable.

Un GAO moderado (1,22) indica que Coca-Cola FEMSA logra eficiencias en costos fijos, aprovechando economías de escala sin exponer excesivamente sus resultados a la volatilidad de ventas.

Un GAF controlado (1,23) sugiere que la empresa usa deuda con prudencia, generando beneficios financieros sin comprometer su estabilidad.

El equilibrio entre GAO y GAF muestra una gestión financiera madura, que busca crecer con rentabilidad, pero cuidando los niveles de exposición al riesgo.

Tabla 47

GAT

Sigla	Formula
Ratio de cobertura a intereses	Utilidad operativa (EBIT) / Gastos financieros 8,155

Nota. Elaboración propia

La ratio de cobertura a intereses, también conocido como "Veces que se Ganan los Intereses", mide la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de pago de intereses de deuda utilizando sus ganancias operativas. En esencia, indica cuántas veces la utilidad operativa puede cubrir los gastos por intereses.

Una ratio de 8,155 significa que la utilidad operativa (EBIT) de la empresa es 8.155 veces mayor que sus gastos financieros (intereses).

Una ratio de 8,155 es un indicador de excelente solidez financiera en lo que respecta a la capacidad de la empresa para pagar sus intereses. Supera con creces el umbral mínimo aceptable, que generalmente se considera entre 2.0 y 3.0.

Este alto ratio sugiere que la empresa tiene un margen de seguridad muy amplio para cubrir sus pagos de intereses. Incluso si la utilidad operativa experimentará una disminución significativa, la empresa aún tendría una holgura considerable antes de enfrentar dificultades para cumplir con sus obligaciones de deuda.

Una ratio tan fuerte podría indicar que la empresa tiene la capacidad de asumir deuda adicional si lo considerara necesario, ya que su capacidad actual de generación de ganancias operativas es más que suficiente para manejar la carga de intereses existente.

Para los prestamistas y tenedores de bonos, una ratio de cobertura a intereses tan alto es muy favorable, ya que reduce su riesgo de que la empresa incumpla sus pagos de intereses. Esto podría traducirse en mejores condiciones de crédito o tasas de interés más bajas para la empresa en el futuro.

Una ratio de cobertura a intereses de 8,155 no solo demuestra una robusta capacidad para gestionar las obligaciones de deuda, sino que también subraya una excepcional eficiencia operativa y un riesgo de insolvencia financiera muy bajo en relación con sus gastos por intereses. Este valor, que se calcula dividiendo la Utilidad Operativa (EBIT) entre los Gastos Financieros, indica que la empresa genera más de ocho veces la cantidad de ganancias operativas necesarias para cubrir sus pagos de intereses anuales.

En términos de implicaciones, esta elevada cobertura es un signo extremadamente positivo para la estabilidad financiera de la empresa. Ofrece un amplio margen de seguridad frente a posibles fluctuaciones adversas en los ingresos o aumentos inesperados en los gastos. Incluso si la rentabilidad operativa experimentará una caída significativa, la empresa tendría una considerable amortiguación antes de que sus gastos por intereses se convirtieran en una carga insostenible. Esta capacidad de cubrir sus costos de endeudamiento con tanta holgura reduce drásticamente la probabilidad de incumplimiento de pagos de intereses, lo que a su vez fortalece la confianza de los acreedores y prestamistas.

Desde la perspectiva de la gestión, una ratio tan alto refleja una disciplina financiera sólida y una gestión de costos efectiva, o bien, un nivel de endeudamiento muy prudente en comparación con la capacidad de generación de utilidades de la empresa. Esto no solo mejora la percepción de riesgo, sino que también puede traducirse en mejores condiciones de financiación en el futuro, como tasas de interés más bajas o mayor facilidad para obtener préstamos, lo que a su vez puede reducir los costos de capital y mejorar la rentabilidad neta. La capacidad de operar con tal excedente de ganancias sobre los gastos financieros libera recursos que pueden ser reinvertidos en crecimiento, innovación o distribuidos a los accionistas, contribuyendo al desarrollo y valor a largo plazo de la empresa.

Estructura Financiera Empresa Postobón S.A

Inductores de Valor

Los inductores de valor son elementos clave que permiten entender cómo las decisiones dentro de una empresa impactan su funcionamiento y resultados. Uno de los más usados es el EVA, que muestra si una empresa realmente está generando valor, al comparar su ganancia operativa con la mínima que debería alcanzar. Para calcularlo, se considera el capital de trabajo operativo, que resulta de sumar cuentas por cobrar e inventarios y restar las cuentas por pagar a proveedores.

Métodos de Valoración de Empresas

Existen distintos métodos que los especialistas emplean para determinar el valor de una empresa. En muchos casos, se combinan varias técnicas con el fin de obtener una estimación más precisa y cercana al valor real del negocio. A continuación, se presentan algunos de los métodos más utilizados en la valoración de empresas.

Flujo de Caja Libre Descontado

El método de flujo de fondos descontados se usa para calcular el valor de una empresa o proyecto, estimando cuánto valen hoy los ingresos que se esperan en el futuro. Estos flujos se ajustan usando una tasa que representa el costo del capital invertido.

Valor presente de los FCL del Periodo Relevante

+ Valor presente del Valor de Continuidad (VC)

= Valor de las operaciones

+Activos No Operativos

-Valor Presente de los Pasivos

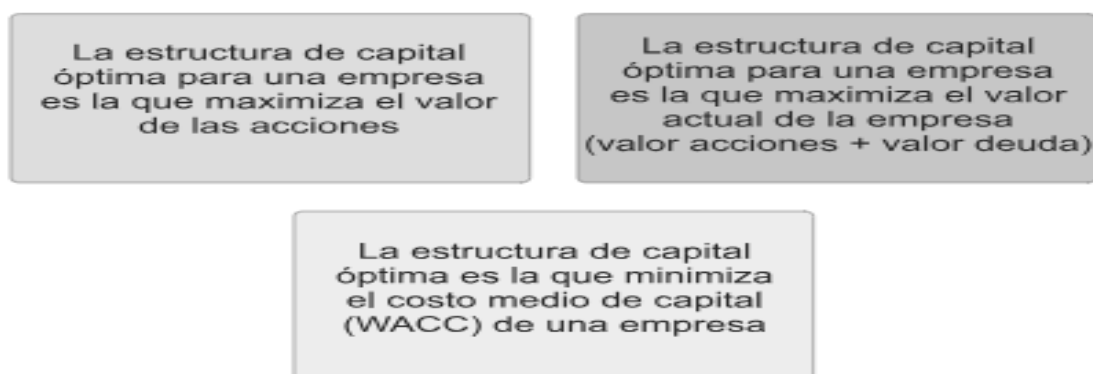
=Valor del patrimonio

Valor Económico Agregado (EVA)

Este método, desarrollado y registrado por la firma Stern & Stewart, se presenta como una mejora al enfoque de flujo de caja libre (FCL). Su principal objetivo es evaluar si una empresa está generando o destruyendo valor a lo largo del tiempo, ofreciendo una visión más precisa del desempeño financiero.

Figura 4

Estructura de Capital

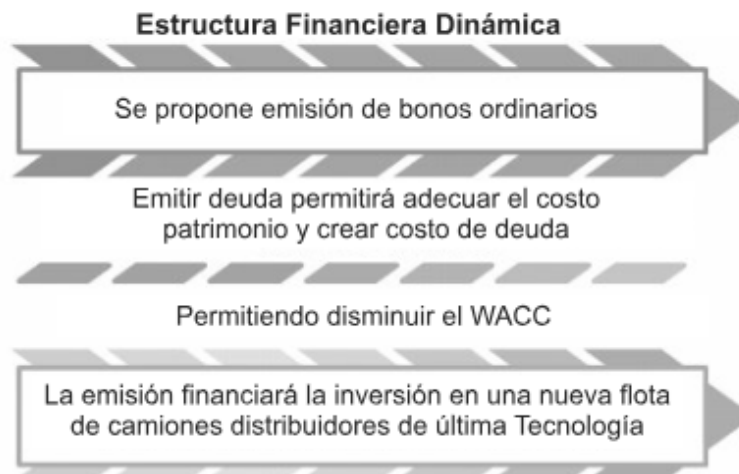


Nota. Elaboración propia

Figura 5

Estrategias

Estrategias y proyectos de la investigación para gaseosas Posada Tobón S.A.



Nota. Elaboración propia

Como parte de esta investigación, se propuso establecer una estructura de endeudamiento más flexible, considerando que la empresa no ha recurrido a financiamiento bancario, ya que sus operaciones le generan el capital de trabajo suficiente para cubrir sus necesidades de reinversión.

Partiendo de esta base, el valor estimado de la empresa Gaseosas Posada Tobón S.A., calculado a través del método del Valor Económico Agregado (EVA), es el siguiente:

Tabla 48

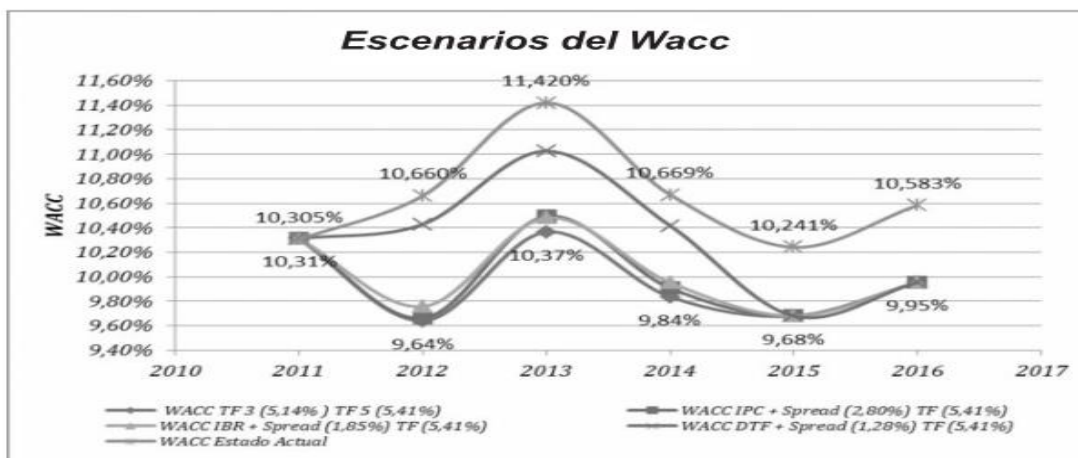
Método EVA y FCL Comparación

Valor de continuidad FCL	2797839
VP flujo	344202
VP Valor de residual	1691889
Valor de operacionales (EV)	2036091
Valor de continuidad EVA	3307368
VP flujo	243213
VP Valor de residual	2000008
Valor de operacionales (EV)	2243221

Nota. Elaboración propia

Figura 6

Escenarios del WACC

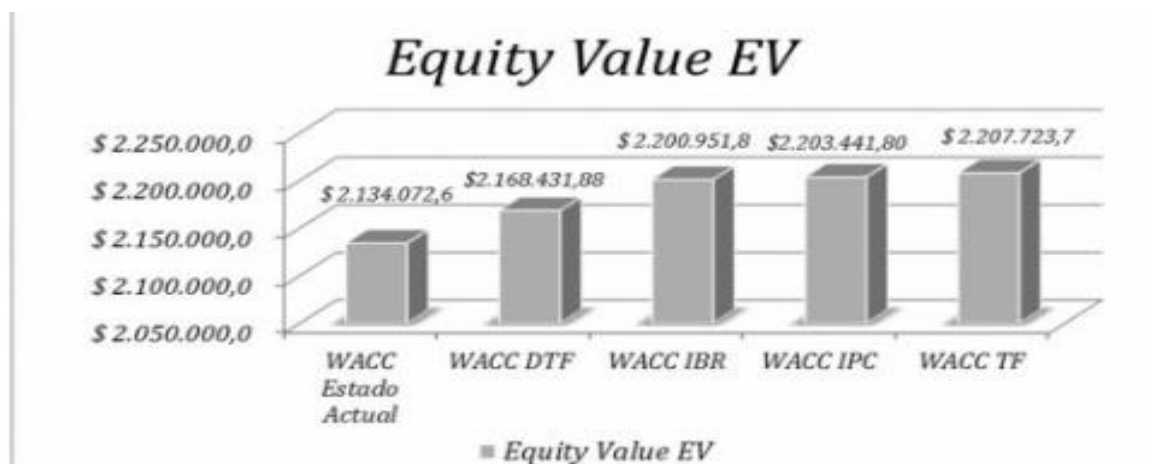


Nota. Tomado de la página de Coca Cola, (2024)

Con los nuevos valores del WACC, se llevó a cabo una nueva estimación del valor de la empresa, lo que permitió identificar la tasa a partir de la cual podría aumentar su valor. Los resultados obtenidos se presentan en la siguiente gráfica:

Figura 7

Equity Value EV



Nota. Tomado de la página de Coca Cola, (2024)

Las Principales Fuentes de Financiamiento de Postobón Incluyen

Postobón utiliza diversos medios de financiación para sostener su operación y expansión en el mercado colombiano. Según los informes disponibles, algunas de las principales fuentes de financiamiento incluyen:

La empresa accede a préstamos de entidades financieras para capital de trabajo y expansión.

Utiliza este mecanismo para obtener recursos de inversionista como los bonos corporativos.

Aunque no cotiza en bolsa, Postobón puede recurrir a financiamiento privado mediante inversionistas estratégicos como la capitalización bursátil.

Fondos internacionales han participado en la financiación de la empresa.

Financiamiento gubernamental en programas de apoyo a la industria de bebidas en Colombia.

Alianzas estratégicas de Postobón ha establecido acuerdos con empresas y entidades gubernamentales para financiar iniciativas de sostenibilidad y expansión.

Tabla 49*Alternativas de Financiación*

Factoring y confirming	Financiación a través de fintechs	Fondos de capital privado
<p>Confirming: Es un producto financiero que permite gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores con el objetivo de que puedan tener liquidez de manera inmediata. En este sentido, los proveedores reciben los pagos con anterioridad a la fecha de vencimiento.</p>	<p>La herramienta busca brindar liquidez al negociar sus facturas por medio de esta plataforma todo en uno de capital de trabajo.</p>	<p>El Fondo Nacional de Garantías S.A. (FNG) tiene como propósito apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en su acceso al crédito, facilitando su financiación para mejorar la competitividad. Su función principal es respaldar las obligaciones financieras adquiridas por las Mipymes ante entidades como bancos, cooperativas, corporaciones financieras, fondos de empleados, cajas de compensación, entre otras instituciones que otorgan crédito empresarial.</p>
<p>Factoring: Este modelo de financiamiento permite que las empresas que tengan facturas por cobrar con sus clientes puedan venderlas a través de la plataforma y de esta manera obtienen liquidez para cumplir con obligaciones, hacer crecer a su empresa, comprar materias primas, entre otras.</p>	<p>El sistema de negociación facilita que las empresas continúen con sus operaciones sin inconvenientes por falta de capital de trabajo. Por lo que han desarrollado diferentes soluciones financieras a las cuales las compañías pueden acceder en un solo lugar, es decir dentro de la misma plataforma.</p>	

<p>Beneficios: Permiten obtener liquidez inmediata al vender facturas por cobrar o gestionar pagos a proveedores de manera anticipada.</p> <p>Riesgos: Dependencia de terceros para la gestión de pagos y posibles costos adicionales.</p>	<p>Ejemplo: Plataform, una Fintech colombiana que ofrece modelos de financiamiento alternativo como crowd factoring y confirming.</p> <p>Beneficios: Mayor flexibilidad, acceso rápido a capital y reducción de trámites bancarios.</p> <p>Riesgos: Tasas de interés variables y dependencia de plataformas digitales.</p>	<p>Beneficios: Inversión de largo plazo con acceso a capital fresco para expansión.</p> <p>Riesgos: Pérdida de control parcial sobre la empresa y exigencias de rentabilidad por parte de los inversionistas.</p>
--	--	---

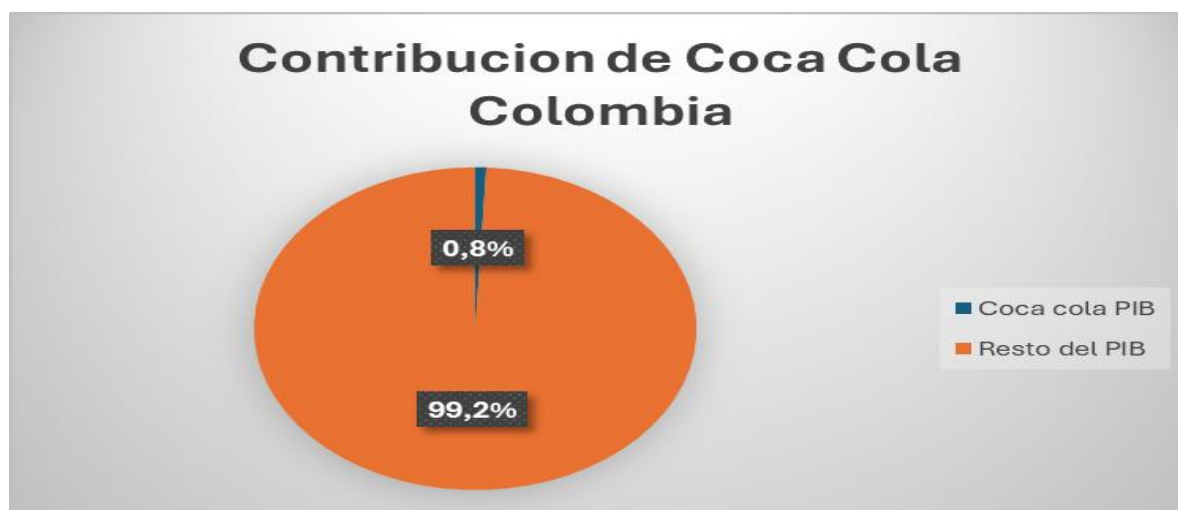
Nota. Elaboración propia

Diagnóstico Financiero

Se realiza un diagnóstico financiero a la empresa Coca Cola Colombia la cual se ha venido trabajando con el fin de comprender y analizar su importancia financieramente en el sector, Es una de las empresas que genera mayor número de ganancias en el mundo obteniendo un 0.8% de producto interno bruto generando más de 10 millones de pesos lo cual la posiciona como una de las empresas más productivas del país.

Figura 8

Contribución de Coca Cola



Nota. Elaboración propia

Su proceso de producción y distribución impacta de manera directa e indirectamente a más de 244.000 personas correspondiente a 3.613 directos y 241.300 oportunidades de empleos indirectos, esto quiere decir que por cada empleo directo se generan 67 puestos indirectos de trabajo.

Figura 9

Empleos Generados



Nota. Elaboración propia

Según Coca Cola Femsa en el año inmediatamente anterior en lo concerniente al primer trimestre sus ingresos se elevaron un 6% hasta los 11.500 millones de dólares, y los ingresos orgánicos crecieron un 14%, elevando el desarrollo del 9% en la relación precio y un incremento del 5% en las ventas de concentrado.

Coca-Cola FEMSA demuestra en sus estados financieros correspondientes al año 2024, un valor de 307,986 millones de pesos que representa los activos, así mismo se evidencia en los informes presentados anteriormente que los activos corrientes suman 75,132 millones de pesos, lo que indica la amplia capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Los activos no corrientes sumaron un valor de 232,854 millones de pesos, mostrando las inversiones significativas en infraestructura y recursos a largo plazo que posee la empresa, por el lado de los pasivos se evidenció un valor de 157,445 millones de pesos, y en cuanto al capital la participación controladora es de 143,428 millones de pesos lo que representa el capital neto que tiene la empresa.

De acuerdo a la pregunta de investigación planteada en la Fase 3: Diagnóstico financiero de una empresa internacional se pueden interpretar los resultados del trabajo realizado de manera

óptima ya que la perspectiva que maneja la empresa Coca Cola FEMSA muestra la capacidad que tiene para sobrellevar las situaciones que se puedan presentar, así mismo con los resultados obtenidos en los últimos años se ratifica como una de las empresas más grandes a nivel global aportando no solo empleo y vida digna para sus trabajadores sino crecimiento y desarrollo nacional, se puede evidenciar que presentan condiciones favorables tanto en el ámbito financiero como en el sector del marketing obteniendo resultados beneficiosos por la calidad de sus productos y el amplio portafolio que manejan sin dejar de lado la poderosa campaña de marketing que maneja logran fidelizar a sus clientes.

En cuanto al entorno financiero de la compañía se registró una utilidad neta consolidada para el año 2024 de 24,549 millones de pesos lo que refleja el crecimiento que mantiene la empresa evidenciando aumento sostenido a lo largo de los años, respecto a la relación deuda a patrimonio correspondiente al año 2024 muestra un valor de $157.445/150.541=1.05$, se nota que tiene un resultado por encima de 1 lo que indica que la empresa actualmente tiene más deuda que capital propio indicando un riesgo financiero sino se trata adecuadamente.

Para hablar del volumen y crecimiento de las ventas obtenido por la empresa Coca Cola se realiza el cálculo del crecimiento correspondiente del año 2023 a 2024: $\text{Crecimiento} = (279.030 - 244.26) / (244.26 \times 100) = (34.766 / 244.26) \times 100 = 14.23\%$ se evidencia el crecimiento positivo que ha mantenido la empresa afianzándose en el mercado de las bebidas gaseosas.

Por otra parte se puede destacar que la empresa presenta un gran desafío en cuanto al mercado que presenta en la actualidad debido a que las personas son más conscientes de lo que consumen y prefieren elegir productos con menos azúcares y sin tantos sellos como se puede ver en el mercado el cual ya ofrece por medio de otras marcas productos sin azúcares añadidos,

debidas naturales que no contienen componentes que generen un deterioro para la salud, de acuerdo a esto Coca Cola debe diversificar aún más su portafolio e ingresar al mundo de las bebidas saludables ofreciendo opciones variadas que permitan atraer ese segmento de clientes que prefieren una bebida más saludable acaparando todo el mercado creciendo con las nuevas tendencias que el mundo exige.

El informe financiero presentado en la fase 3 permite conocer de manera clara y precisa información sobre los indicadores financieros de la empresa permitiendo evaluar su posición económica supervisando el comportamiento financiero de la empresa para tomar decisiones a tiempo de acuerdo a lo planificado por la empresa, La empresa Coca Cola tiene cinco indicadores estratégicos los cuales le permite medir la viabilidad que está teniendo la empresa en el mercado por medio del indicador de liquidez, endeudamiento, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia, demostrando el posicionamiento de la empresa y dejando claro los aspectos en los cuales debe mejorar tomando medidas a tiempo para no incurrir en un daño mayor.

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de la Empresa

Entre 2021 y 2023, el precio de la acción de Coca-Cola FEMSA presentó un crecimiento significativo, pasando de 315.600 COP a 416.592 COP, lo que refleja una mayor valorización por parte del mercado. En 2024, sin embargo, se observa una ligera disminución en el precio hasta 407.472 COP, posiblemente señalando una corrección o estabilización luego de varios años de aumento constante.

Tabla 50

Valor de las Acciones

Año	Precio acción	Acciones en circulación	BPA	Utilidad Neta
2021	315.600	175,14	17472	3.060.000
2022	349.584	195,78	22326	4.371.000
2023	416.592	229,08	26305	6.025.920
2024	407.472	192,77	26016	5.015.040

Nota. Elaboración propia

El Beneficio por Acción (BPA) también mostró una tendencia positiva, aumentando de 17.472 COP en 2021 a 26.304 COP en 2023, lo que indica una mejora en la capacidad de la empresa para generar utilidades por acción. En 2024, el BPA se redujo marginalmente a 26.016 COP, lo cual puede ser interpretado como una desaceleración temporal en la rentabilidad o efecto de condiciones externas.

Tabla 51

BPA

	2024	2023	2022	2021
BPA	26015,67	26304,87	22326,08	17471,74

Nota. Elaboración propia

La ratio Precio/Ganancia (PER) disminuyó desde 18,06 en 2021 hasta 15,66 en 2024. Esta reducción sugiere que, aunque el precio de la acción creció, las ganancias por acción lo hicieron a un ritmo mayor, haciendo que el mercado pague un múltiplo menor por cada peso ganado. Este comportamiento puede indicar una valoración más prudente o equilibrada por parte de los inversionistas, situando a la acción en un rango de valoración típico para empresas consolidadas.

Tabla 52

PER

	2024	2023	2022	2021
PER	15,7	15,8	15,7	18,1
BPA	26015,67	26304,87	22326,08	17471,74

Nota. Elaboración propia

En conclusión, durante este período, Coca-Cola FEMSA mantuvo un crecimiento sólido en sus beneficios y una valoración bursátil que se ajustó en consonancia con ese crecimiento. La ligera disminución en precio y BPA en 2024 debe ser monitoreada para determinar si representa un cambio estructural o una fluctuación temporal. En términos generales, la empresa continúa mostrando fundamentos financieros saludables y una valoración atractiva desde la perspectiva de generación de beneficios.

Coca-Cola FEMSA mantiene una posición financiera robusta, con una estrategia clara de crecimiento, innovación y sostenibilidad. La ligera desaceleración en 2024 no compromete su atractivo como inversión, pero debe ser monitoreada.

Política de Dividendos

La frecuencia de pago de la empresa FEMSA Coca-Cola es de dos pagos anuales o 4 pagos, generalmente en mayo y noviembre, según se establezcan.

Tabla 53

Dividendos

Año	Monto total dividendos	Dividendo	Precio de la acción	Rentabilidad por dividendo
2020	10.360 millones	\$ 2,43	\$ 75,77	\$ 3,21
2021	7.687 millones	\$ 2,52	\$ 77,71	\$ 3,24
2022	11.358 millones	\$ 2,72	\$ 78,12	\$ 3,48
2023	12.246 millones	\$ 2,90	\$ 130,35	\$ 2,22
2024	12.773 millones	\$ 1,52	\$ 85,49	\$ 1,78

Nota. Elaboración propia

La empresa ha mantenido una política creciente de distribución, una mayor confianza en los resultados de la compañía.

Las acciones están divididas por series (B y D), pero el dividendo se otorga de forma proporcional a los accionistas de ambas series, según lo aprobado por la Asamblea General de Accionistas.

Actualmente las políticas de dividendos se estructuran así:

La Asamblea General de Accionistas aprobó dos tipos de dividendos para 2024 se reflejan en la siguiente tabla.

Tabla 54*Serie de Dividendos*

Dividendo ordinario	Dividendo extraordinario
Serie D Ps 0,95475 por acción	Serie D Ps 2,1060 por acción
Serie B Ps 0,76380 por acción	Serie B Ps 16848 por acción
Por unidad BD una acción D + una acción B) Ps 4,5826	Por unidad BD Ps 101,084
Por ADR (FMX) Ps 45,826	Por ADR Ps 101,084

Nota. Elaboración propia

Reserva Legal y Distribución

La Ley General de Sociedades Mercantiles exige reservar al menos 5 % de utilidades netas hasta alcanzar el 20 % del capital social.

Eventualmente, el remanente se puede usar para reservas adicionales o recompras de acciones; el excedente puede distribuirse como dividendos siempre que exista utilidad neta suficiente

Prima entre Series D y B; las acciones Serie D históricamente recibían una prima del 125 % sobre la Serie B en dividendos no vinculados a liquidación.

Desde 2008, las acciones Serie L y B reciben dividendos por igual, y la Serie D mantiene su prima hasta la conversión automática ocurrida en esa fecha.

Impacto de las Políticas de Dividendos en la Cotización de las Acciones

Las políticas de dividendos tienen una relación directa con el comportamiento del precio de las acciones en el mercado. Cuando una empresa anuncia el aumento de su dividendo, esto suele interpretarse como una señal de fortaleza financiera y buenas expectativas, lo cual puede hacer que el precio de la acción suba. Por el contrario, si el dividendo disminuye, los inversionistas pueden perder confianza y vender sus acciones, lo que hace que el precio baje.

Cuando una empresa anuncia que aumentará el dividendo, los inversionistas interpretan esto como una señal de solidez financiera. Esto genera confianza porque:

Se asume que la empresa está generando más utilidades.

Se espera que el flujo de ingresos futuro sea estable o creciente.

Puede atraer a más inversionistas interesados en obtener rendimientos pasivos.

Cuando una empresa disminuye o elimina el dividendo, puede ser interpretado como:

Problemas financieros o baja rentabilidad.

Necesidad de conservar liquidez por crisis o deuda.

Incertidumbre sobre el futuro.

Relación con el mercado cambiario.

Dado que Coca-Cola FEMSA también cotiza en el extranjero (en dólares), los movimientos del tipo de cambio afectan a los inversionistas que reciben dividendos en moneda extranjera o que invierten desde México.

Para empresas como FEMSA o Coca-Cola FEMSA, que cotizan en mercados internacionales (como la Bolsa de Nueva York - NYSE):

Si el peso mexicano se devalúa frente al dólar, los dividendos en dólares se vuelven más valiosos en pesos. Esto atrae más inversionistas extranjeros o locales.

Si el peso se fortalece, el dividendo recibido vale menos en moneda local, y puede hacer menos atractiva la acción.

Cálculo de Indicadores Financieros de Dividendos

Rentabilidad por dividendo (Dividend Yield)

Rentabilidad por dividendo= (dividendo anual por acción / precio de la acción) x 100

Tabla 55*Rentabilidad por Acción*

Año	Dividendo	Precio de la acción	Rentabilidad por acción
2020	2,43	75,77	3,29
2021	2,52	77,71	3,24
2022	2,72	78,12	3,48
2023	2,9	130,35	2,22
2024	1,52	85,49	1,78

Nota. Elaboración propia

2020 y 2021: Se observa una alta rentabilidad por dividendo. En 2022 incluso aumento respecto al año anterior, lo que pudo reflejar una política más conservadora por parte de la empresa debido al contexto económico posterior a la pandemia.

2022 a 2024: FEMSA disminuyó el dividendo anual año tras año, lo cual generó una pérdida progresiva en la rentabilidad por dividendo. Esto indica una menor retribución al accionista y puede ser interpretado como una señal de debilidad financiera.

2024: Se alcanza el valor más bajo de los últimos cinco años (1.78 %), lo que significa que por cada \$100 invertidos en acciones, el inversionista recibe aproximadamente \$85.49 como retorno anual en forma de dividendos.

Variables Relevantes de los Mercados Financieros Internacionales

Sabemos que Coca-Cola FEMSA es una multinacional, partiendo de esto podemos identificar varias variables, ligadas principalmente a:

Tipo de cambio (FX)

La empresa opera en múltiples países de América Latina y reporta en pesos mexicanos o dólares, por ello:

La volatilidad cambiaria afecta la conversión de ingresos/costos en monedas locales.

El tipo de cambio impacta también el costo de deuda si hay pasivos en moneda extranjera.

Precios de commodities (materias primas)

Las materias primas que adquiere Coca-Cola FEMSA, sus precios fluctúan en mercados internacionales:

PET (plástico), aluminio (latas), azúcar, jarabe de maíz, entre otros.

Especialmente tasas base como la SOFR o LIBOR (previamente), que afectan al financiamiento externo.

El WACC registrado en el Excel es del 15.18%, lo que es elevado e indica un entorno financiero exigente.

Afecta tanto el costo de capital (K_e) como la deuda (K_d).

Instrumentos de cobertura utilizados por Coca-Cola FEMSA

Basándonos en los indicadores y estructura financiera, se infiere el uso de instrumentos de cobertura estándar, tales como:

Coberturas de tipo de cambio

Forwards o swaps cambiarios, para fijar tipo de cambio en operaciones de importación/exportación.

Emparejamiento de ingresos y gastos en la misma moneda, donde sea posible.

Coberturas de commodities.

Contratos de futuros y opciones sobre azúcar, aluminio y petróleo (derivado para PET).

Históricamente Coca-Cola FEMSA ha reportado en sus informes anuales uso de derivados de energía para mitigar volatilidad en precios de resinas plásticas.

Otras alternativas de cobertura disponibles en el mercado financiero.

Opciones sobre divisas.

Permiten fijar un piso o techo de tipo de cambio sin obligación (a diferencia de un forward).

Recomendado para operaciones con alto grado de incertidumbre.

ETFs o fondos de cobertura estructurados.

Inversión en ETFs ligados a commodities o divisas para cobertura indirecta o natural.

Menor costo operativo y mayor flexibilidad.

Bonos ligados a inflación o tasas flotantes

Emisión de deuda en instrumentos que se ajusten con la inflación puede mitigar riesgo de tasas o precios de insumos.

Formalizar y reportar la política de cobertura para mejorar la transparencia y confianza de inversionistas.

Alinear las coberturas con las proyecciones de flujo de efectivo y sensibilidad de resultados.

Gestión activa del capital de trabajo.

Razones de liquidez adecuadas, pero se puede mejorar el manejo de pasivos en monedas locales para reducir exposición cambiaria.

Ahora, podemos concluir que Coca-Cola FEMSA opera en un entorno internacional volátil, lo que expone sus resultados a factores externos como tipo de cambio, commodities y tasas de interés.

Limitaciones del Proyecto

La información con la que se logró trabajar en este proyecto es una información de conocimiento público que está al alcance de cualquier persona que desee conocer los datos, pero la información interna y las proyecciones estratégicas son confidenciales de la empresa por lo cual limita un poco la profundidad del análisis.

La empresa Coca Cola maneja un mercado de bebidas el cual se destaca por ser altamente competitivo tanto a nivel nacional como internacional debido a la aceptación de los clientes por estas bebidas gaseosas volviéndolo así un mercado impredecible ya que está sujeto a cambios acelerados lo cual dificulta prever el comportamiento futuro de la empresa.

Coca Cola es una compañía que se encuentra en múltiples países lo que dificulta una revisión profunda de las regulaciones que se tienen en cada país y que pueda afectar de manera directa e indirecta a la compañía ya que la información es de alto volumen y dificulta su revisión.

Cuando se realiza un informe sobre los datos financieros de cualquier empresa en nuestro caso de Coca Cola es necesario utilizar supuestos en cuanto a datos que no han ocurrido en el momento, pero se necesitan para sacar las proyecciones futuras tanto en el aumento en ventas, en la inflación entre otras los cuales al ser subjetivos pueden cambiar afectando los resultados establecidos.

El análisis financiero realizado a la empresa Coca Cola se basó en los estados financieros correspondiente a los años 2022, 2023 y 2024 estableciendo el análisis en este periodo de tiempo basado en datos históricos lo cual no permite evaluar el comportamiento de estos ante alguna situación inusual que se presente.

Futuras Líneas de Análisis

El diagnóstico financiero que se realizó a la empresa Coca Cola FEMSA durante los periodos 2022,2023 y 2024 busca medir el comportamiento de la empresa frente a cada rubro siendo esta la empresa más grande de embotelladoras en el mundo posicionándose en el primer lugar durante muchos años liderando la venta de productos gaseosos en los países donde se encuentra su operación, es una empresa atractiva para realizar el análisis realizado a lo largo del proyecto por su crecimiento global constante, este análisis tiene como finalidad evaluar los aspectos claves del desempeño de la compañía como lo son su eficiencia operativa, el nivel de apalancamiento financiero, la rentabilidad de las inversiones y el retorno sobre la inversión entre otros indicadores que son de suma importancia para la toma de decisiones, sin embargo en aras de complementar el análisis financiero realizado se plantean unas futuras líneas de análisis obteniendo una visión clave y más completa del desempeño de la empresa.

La primera línea de análisis es el análisis de rentabilidad por segmento de negocio esto debido a que la empresa Coca Cola está situada en diferentes regiones una excelente opción sería la rentabilidad por línea de producto, en otras palabras desagrupar los estados financieros por áreas, Ejemplo bebidas carbonatadas, sin gas, aguas, jugos, cafés, permitiendo identificar los ingresos que se registran por cada categoría o segmento del mercado identificando cuáles secciones tienen mayor rentabilidad y cuales presentan un riesgo elevado, esto con el fin de reconocer a tiempo que segmento se encuentra en desventaja creando acciones y diseñando estrategias oportunas que mitiguen la contingencia presentada.

Una línea de análisis que también es de suma importancia es análisis de sostenibilidad financiera debido a que la compañía por su volumen de ventas y por ende el nivel de producción que opera en sus plantas a nivel global está sujeta a cumplir con ciertas normas que son

regulatorias en el ámbito ambiental demostrando la responsabilidad corporativa incorporando indicadores relacionados con aspectos ambientales, sociales y de gobernanza(ESG), se pueden presentar algunas variables en el tema financiero debido a las inversiones que están presentes en la reducción de huella de carbono, el manejo del agua, el uso de los plásticos y los hábitos saludables permitiendo analizar cómo las variables afectan la rentabilidad y la percepción de marca de la empresa.

El análisis de evaluación de riesgo financiero permite contemplar las posibles amenazas que se puedan presentar afectando la estabilidad financiera de la compañía entre ellos los factores externos como puede ser la fluctuación de monedas extranjeras, los riesgos geopolíticos en mercado emergentes y la posibilidad de variaciones en los precios de los productos de las materias primas necesarias para la elaboración de los productos.

Otra de línea de análisis que es de suma importancia es la proyección financiera y el análisis de escenarios futuros la empresa Coca Cola debe estar abierta a posibles cambios en el mercado o posibles crisis que puedan afectar de manera directa o indirecta a la empresa para esto se sugiere utilizar modelos de simulación los cuales va a permitir conocer y evaluar los efectos de las variaciones como por ejemplo las tasas de interés, la inflación y los tipos de cambio, de igual manera se podría utilizar los modelos de flujo de caja descontado o un análisis de sensibilidad será de gran ayuda para permitir que la empresa esté un paso adelante ante alguna de estas situaciones.

El análisis de eficiencia operativa y estructura de costos este análisis permite evaluar la salud financiera y la productividad de la empresa Coca Cola permitiendo identificar cómo se realizan los procesos para lograr examinar la composición de costos fijos y variables, el grado de

apalancamiento operativo y la productividad en la cadena de suministro permitiendo optimizar el uso de recursos, y a su vez disminuir el tiempo de producción y los costos obtenidos.

El benchmarking competitivo se utiliza principalmente para evaluar la posición que tiene la empresa Coca Cola FEMSA frente a sus competidores como lo son en este caso Pepsi y Nestlé permitiendo identificar ventajas, fortalezas y debilidades por medio de los indicadores financieros aportando una visión clara para la toma de decisiones.

A continuación, se presentan algunas categorías conceptuales para tenerse en cuenta:

Rentabilidad, ROE, ROA, margen neto, margen operativo, EBITDA.

Medir la eficiencia de la empresa en la generación de utilidades respecto a sus recursos propios y activos totales.

Liquidez y solvencia, razón corriente, prueba ácida, capital de trabajo neto, índice de cobertura de intereses.

Evaluar la capacidad de la compañía para cumplir con sus obligaciones financieras de corto y largo plazo.

Eficiencia operativa, rotación de inventarios, rotación de cuentas por cobrar y pagar, ciclo de conversión de efectivo.

Analizar el uso eficiente de los recursos en las operaciones diarias de la empresa.

Estructura de capital y riesgo financiero, relación deuda/patrimonio, apalancamiento financiero, WACC.

Comprender la composición del financiamiento empresarial y sus implicaciones en el riesgo y la rentabilidad.

Valor para el accionista:

EVA, dividendos por acción, P/E ratio.

Determinar si la empresa está generando valor real y sostenible para sus accionistas.

Sostenibilidad y crecimiento, inversiones en CAPEX, indicadores ESG, crecimiento de ingresos, participación de mercado.

Evaluar la capacidad de Coca-Cola para sostener su crecimiento y adaptarse a los retos globales.

Conclusiones

Se puede evidenciar que después de realizar el análisis de la evolución de los estados financieros de la empresa Coca Cola FEMSA respecto a los ingresos correspondientes al año 2024 supera los 279 mil millones de pesos que corresponde a las ventas netas realizadas por la empresa, en cuanto a la utilidad neta correspondiente al mismo año es de 24,549 millones de pesos lo que evidencia un incremento constante y la capacidad que tiene la empresa de seguir adelante con el paso de los años.

En cuanto a los factores externos de Coca Cola se puede concluir después de realizar el análisis que la empresa tiene una competencia directa con Pepsi el cual se destaca por tener una línea de venta de bebidas gaseosas que se mantiene vigente pero no supera a Coca Cola en sus ventas, de igual manera presenta una desventaja en cuanto a las bebidas saludables ya que en el mercado son las preferidas por aquellas personas que buscan cuidar su salud y consumir bebidas que no tengan azúcares y edulcorantes.

La empresa Coca Cola tiene un desafío respecto a regulaciones gubernamentales como lo son los impuestos que el gobierno les ha impuesto a las bebidas azucaradas con el fin de regular este tipo de bebidas para mejorar la salud de las personas, a lo cual la compañía debe ampliar su portafolio e incluir bebidas saludables que lo mantengan líder en el mercado, Otro factor externo que se pudo evidenciar en el informe es que la empresa debe innovar en su proceso de producción en cuanto a máquinas con mayor tecnología mejorando el tiempo de producción acelerando de esta manera las respectivas entregas.

En resumen, Coca Cola FEMSA tiene una capitalización bursátil alrededor de 35,857 millones de dólares lo que la clasifica como una empresa de gran capitalización demostrando una

estabilidad financiera con ingresos altos y ganancias estables demostrando la capacidad de la empresa de mantenerse a flote.

Recomendaciones

A partir del análisis integral realizado sobre los estados financieros y los indicadores clave de valor de Coca-Cola FEMSA entre los años 2022 y 2024, se presentan las siguientes recomendaciones, las cuales están orientadas no solo a reforzar las decisiones estratégicas empresariales, sino también a ofrecer herramientas de aplicación profesional en contextos similares de la industria de bebidas no alcohólicas.

Fortalecer el uso del valor económico agregado (EVA) como criterio principal en la evaluación del desempeño financiero, el EVA es un indicador que mide el valor real que una empresa genera para sus accionistas, considerando el costo de oportunidad del capital. En el caso de Coca-Cola FEMSA, el cálculo del EVA para los años analizados muestra una evolución positiva, lo que evidencia que la empresa no sólo cubre sus costos operacionales y financieros, sino que además genera un excedente económico para sus inversionistas.

Este resultado destaca la relevancia de incorporar el EVA como herramienta en el análisis financiero corporativo. Profesionales en consultoría, planeación financiera o alta dirección pueden emplear para evaluar la rentabilidad de unidades estratégicas de negocio, diseñar esquemas de compensación basados en la creación de valor y fundamentar decisiones de inversión o desinversión. Contribución a la comprensión del negocio: En una industria intensiva en activos y altamente regulada como la de bebidas, el EVA permite identificar si el crecimiento está realmente generando riqueza o simplemente está aumentando los ingresos sin un retorno económico real.

Aplicar el modelo Dupont para identificar los impulsores específicos del rendimiento financiero, el análisis Dupont permite descomponer el rendimiento sobre el patrimonio (ROE) en sus componentes: margen neto, rotación de activos y apalancamiento financiero. Este enfoque

aplicado a Coca-Cola FEMSA reveló que, si bien el margen neto se ha mantenido relativamente estable, el aumento en la rotación de activos ha sido clave para mejorar el ROA y el ROE, sugiriendo una mayor eficiencia operativa. Aplicación profesional: En contextos corporativos, este análisis facilita el diagnóstico preciso de las fortalezas y debilidades financieras. Auditores, gerentes financieros y asesores estratégicos pueden usar esta herramienta para proponer mejoras puntuales en eficiencia operativa, políticas comerciales o estructura de capital.

Contribución a la comprensión del negocio, en la industria de consumo masivo, donde los márgenes suelen ser reducidos, optimizar la rotación de activos puede convertirse en el principal motor de la rentabilidad general. Esto es especialmente relevante para compañías que operan con grandes redes logísticas y niveles significativos de inventario, como Coca-Cola FEMSA.

Implementar una gestión activa de los inductores de valor (RONA, WACC, FCL, FCB) como parte de la estrategia financiera, el análisis de los inductores de valor realizado para Coca-Cola FEMSA evidenció relaciones clave entre la rentabilidad operativa (RONA), el costo de capital promedio ponderado (WACC) y la generación de caja (FCL y FCB). Se identificó que una gestión eficiente del capital de trabajo y una estrategia adecuada de inversión en activos productivos han permitido mantener una rentabilidad sostenida.

Profesionales financieros pueden utilizar este enfoque para diseñar modelos de gestión basados en indicadores clave, desarrollar desbordadas de monitoreo de desempeño y evaluar la viabilidad financiera de proyectos estratégicos. La comparación entre FCL (flujo de caja libre) y FCB (flujo de caja bruto) también permite prever la capacidad de autofinanciamiento de la empresa.

Contribución a la comprensión del negocio, la industria de bebidas está sujeta a fuertes inversiones en activos fijos (plantas, flotas, centros de distribución) y ciclos estacionales de

consumo. Estos indicadores permiten entender si el modelo de negocio es autosostenible en el largo plazo o requiere apalancamiento continuo para sostener su operación.

Optimizar la estructura de capital para reducir el WACC y maximizar el valor de la empresa, el WACC representa el costo promedio de los recursos financieros utilizados por la empresa. En Coca-Cola FEMSA, los resultados mostraron una estructura relativamente equilibrada entre deuda y patrimonio. Sin embargo, existen oportunidades de mejora al revisar las condiciones de financiamiento y evaluar alternativas que reduzcan este indicador, incrementando así el valor presente de los proyectos y el EVA.

Desde áreas de tesorería y finanzas corporativas, optimizar el WACC permite reestructurar pasivos, negociar mejores tasas o emitir deuda en condiciones favorables. Es una herramienta clave en la valoración de empresas, fusiones y adquisiciones o decisiones de expansión.

Contribución a la comprensión del negocio en sectores donde los márgenes operativos pueden ser estrechos, la reducción del costo de capital puede marcar la diferencia entre una operación viable o no. Además, este tipo de análisis permite anticipar los efectos de cambios en las tasas de interés o condiciones de mercado sobre la sostenibilidad financiera.

Integrar el análisis financiero con factores externos para fortalecer la planeación estratégica, si bien los análisis financieros internos son fundamentales, estos deben ser complementados con variables externas como inflación, tipos de cambio, comportamiento del consumidor y regulaciones ambientales. Coca-Cola FEMSA opera en múltiples países de América Latina, lo que la expone a entornos macroeconómicos diversos. Los resultados obtenidos permiten anticipar cómo respondería la compañía ante escenarios de estrés financiero.

Analistas económicos, planificadores estratégicos y gerentes de riesgo pueden cruzar los resultados financieros con análisis de entorno para construir escenarios y modelos predictivos. También permite ajustar proyecciones de ingresos y costos con base en realidades de mercado.

Contribución a la comprensión del negocio: En industrias altamente competitivas y con márgenes ajustados, integrar el análisis financiero con la inteligencia de entorno es esencial para diseñar estrategias robustas y resilientes. Esto permite entender la dinámica del negocio no solo desde adentro, sino en su interacción con el mercado y el entorno regulatorio.

En general los resultados del presente trabajo reflejan que el análisis financiero va más allá de la lectura aislada de indicadores contables. Aplicado con rigurosidad metodológica, y enfocado en la generación de valor, permite no solo evaluar la situación actual de una empresa, sino también proyectar su desempeño futuro, anticiparse a riesgos y diseñar estrategias sólidas. En el caso específico de Coca-Cola FEMSA, la combinación de herramientas como el análisis Dupont, el EVA, el WACC y los inductores de valor ha permitido construir una visión integrada del negocio, útil tanto para fines académicos como para su aplicación en el entorno profesional.

Por medio de los diferentes análisis hemos podido notar con profundidad las fortalezas, debilidades, oportunidades y riesgos que enfrenta la organización tanto en su estructura interna como en su entorno bursátil y económico. A lo largo del análisis, se han evaluado los principales indicadores financieros, el valor económico agregado (EVA), el retorno sobre el capital empleado (ROCE), el costo promedio ponderado de capital (WACC), y se aplicaron metodologías como el análisis Dupont, sensibilidad financiera y árboles de rentabilidad. Teniendo en cuenta cada uno de estos se realizará una recomendación estratégica y financiera que sintetice los hallazgos clave y proponga acciones específicas.

Los resultados de los análisis que se realizaron a Coca-Cola FEMSA, evidencian de una situación financiera estable, esto no vemos en:

Una razón corriente superior a 1, lo cual denota capacidad para cubrir obligaciones de corto plazo.

Un apalancamiento financiero controlado (FLEV de 2.05), que indica una estructura de capital balanceada.

Indicadores de rentabilidad moderadamente positivos, como el ROCE, que reflejan eficiencia en el uso del capital invertido.

Un EVA positivo, lo que implica que la compañía está generando valor para los accionistas.

Por otra parte, también se identificaron áreas de mejora, como la necesidad de optimizar el margen neto y aumentar la rotación de activos, ya que el análisis Dupont mostró que la rentabilidad final puede mejorarse sin depender exclusivamente del apalancamiento.

Podemos agregar que las matrices estratégicas (FODA y VRIO) revelan ventajas competitivas como su red de distribución, marca consolidada, y experiencia en mercados emergentes. Pero, también enfrentan amenazas externas como fluctuaciones en materias primas, inflación, y cambios en patrones de consumo saludable.

Fortalecer la eficiencia operativa para mejorar la rentabilidad.

Se recomienda implementar programas de eficiencia en costos y productividad operativa, especialmente en las plantas embotelladoras y en la cadena logística. Esto permitirá elevar los márgenes operativos y, en consecuencia, la utilidad neta. El análisis Dupont indicó que el margen neto es una de las palancas menos eficientes en la rentabilidad total.

Optimizar el uso del capital mediante inversión inteligente.

Dado que el ROCE aún tiene espacio para crecer, se sugiere:

Evaluar con rigurosidad los proyectos de inversión.

Redirigir recursos hacia iniciativas con retorno superior al WACC.

Este enfoque permitirá no solo mejorar la rentabilidad sobre el capital empleado, sino también mantener controlado el riesgo financiero.

Aprovechar el apalancamiento operativo y financiero con responsabilidad.

El GAO (1.22) y el GAF (1.23) sugieren que la empresa tiene un apalancamiento moderado, lo que puede potenciar las utilidades en fases de crecimiento. Sin embargo, se recomienda cautela: mantener una política de deuda prudente que permita conservar la calificación crediticia y el acceso a financiamiento en condiciones favorables.

Impulsar estrategias de crecimiento regional con enfoque de riesgo-retorno.

El entorno bursátil y financiero analizado muestra que la empresa tiene solidez para considerar nuevas inversiones. Por tanto, se sugiere:

Expandirse hacia mercados emergentes con bajo riesgo regulatorio.

Buscar alianzas estratégicas en regiones con alta demanda de bebidas no alcohólicas.

Diversificar productos sin comprometer la eficiencia operativa.

Estas decisiones deben estar soportadas por análisis de sensibilidad y proyecciones financieras que validen su viabilidad.

Ahora, podemos concluir, que el análisis financiero y bursátil de Coca-Cola FEMSA evidencia una organización sólida, con resultados positivos en generación de valor, apalancamiento responsable, y oportunidades claras de mejora en eficiencia y rentabilidad. La empresa se encuentra en un punto estratégico que le permite consolidar su liderazgo en el mercado latinoamericano, pero requiere continuar innovando, ajustando su estructura financiera

y manteniéndose alineada con las tendencias globales de sostenibilidad, digitalización y consumo responsable. Coca-Cola FEMSA debe consolidar su posición financiera actual mediante decisiones estratégicas inteligentes que prioricen eficiencia, sostenibilidad, y expansión controlada, asegurando una rentabilidad creciente para los inversionistas y un impacto positivo en los mercados donde opera.

Referencias Bibliográficas

- Chu, M. (2014). *Gerencia basada en el valor*. En *Finanzas para no financieros*. (pp.254-274).
Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/41266?page=242>
- Coca-Cola FEMSA (2024) *Coca-Cola FEMSA anuncia propuesta de dividendo ordinario para 2024*. (n.d.). <https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2024/03/KOF-anuncia-propuesta-de-dividendos.pdf>
- Coca-Cola FEMSA. (2021). *Código de ética* [PDF]. <https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2021/03/KOF-Código-de-Ética-Español2021.pdf>
- Coca-Cola FEMSA. (2024). *Informe del cuarto trimestre 2023* [PDF]. <https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2024/02/4Q-2023-BMV-Version-Final.pdf>
- Coca-Cola FEMSA. (2025). *Informe Integrado 2024: Future-Ready – Acercando el mañana*.
<https://coca-colafemsa.com/inversionistas/reportes-y-resultados/>
- Coca-Cola FEMSA. (2024). *Crecimiento Sostenible y Digitalización en su Informe 2024*
<https://coca-colafemsa.com/noticias/coca-cola-femsa-crecimiento-sostenible-y-digitalizacion-en-su-informe-2024/>
- Diez Farhat, S. (2016). *Metodología de cálculo del costo promedio ponderado de capital en el modelo del WACC : Methodology for calculating the weighted average cost of capital in the model of WACC*. *Revista Empresarial*, 10(39), 33–45. <https://research-ebSCO-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/linkprocessor/plink?id=8158cd6d-b758-3ec7-b47f-ffd6808d9ae1>

- FEMSA. (2024). *Future ready: Resultados del cuarto trimestre 2023 Coca-Cola FEMSA*.
<https://www.femsa.com/es/sala-de-prensa/comunicado/future-ready-resultados-del-cuarto-trimestre-2023-coca-cola-femsa/>
- García, M. L. S., & García, M. J. S. (2012). *El Valor Económico Agregado y su relación con el valor agregado de mercado, la utilidad por acción y el rendimiento de los activos, en México : 2001-2008*. *Recherches En Sciences de Gestion*, 90, 19–40. <https://research-ebSCO-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/linkprocessor/plink?id=a78c8615-6b53-3e8c-9dcc-207320d579b4>.
- Investing.com. (2024). *Informe de resultados: Coca-Cola FEMSA ve crecimiento, expande iniciativas digitales*. <https://es.investing.com/news/stock-market-news/informe-de-resultados-cocacola-femsa-ve-crecimiento-expande-iniciativas-digitales-93CH-2651591>
- Jaramillo Betancur, F. (2010). *Valoración de empresas* . Capítulo 2: Elementos principales de la valoración (ed.). Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/69142?page=65>
- Juan Carlos Lezama Palomino, Miguel Ángel Laverde Sarmiento, & Jorge Fernando García Carrillo. (2023). *La relación del valor económico agregado (EVA) y el retorno del mercado accionario colombiano 2009 al 2020* . *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, Vol31(Iss1). <https://doi.org/bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.18359/rfce.6305>
- Maldonado Gudiño, C. W., Arias Collaguazo, W. M., Reina Valles, V. M., & Arias Benalcázar, M. G. (2020). *Análisis del valor económico agregado en las medianas empresas agroindustriales del registro único de MiPymes de la ciudad de Ibarra* . (Spanish). *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 7, 1–17. <https://research-ebSCO-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/linkprocessor/plink?id=a78c8615-6b53-3e8c-9dcc-207320d579b4>

com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/linkprocessor/plink?id=cdcc90b8-8e34-33fb-9d10-99a271e80bb4

Martínez, E. (2013). *Valoración de empresas. Un resumen. En Finanzas para Directivos* . (pp.251-282). Madrid, España: McGraw-Hill. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/50261>

Portafolio. (2023). *Coca-Cola dice cuántos empleos genera en Colombia*. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/coca-cola-dice-cuantos-empleos-genera-en-colombia-629517>

SA, S. (2025). *Resoluciones de la Asamblea de Accionistas de FEMSA*. *GlobeNewswire News Room; FEMSA Servicios SA de CV*. <https://www.globenewswire.com/news-release/2025/04/11/3060380/0/es/Resoluciones-de-la-Asamblea-de-Accionistas-de-FEMSA.html>

The Coca-Cola Company. (2024). *Coca-Cola reports fourth quarter and full year 2024 results*. <https://www.coca-colacompany.com/media-center/coca-cola-reports-fourth-quarter-and-full-year-2024-results>