

Diagnóstico financiero y análisis bursátil empresa Coca Cola FEMSA

Andrés Felipe Zambrano Echeverría

Gean Franco Castillo Soto

Geraldine Tatiana Díaz Rodríguez

Shirley Carolina Galván Guerra

José Alberto González Mercado

Asesora

Leydiana del Carmen Chacón Astorga

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

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

Contaduría Pública

2025

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado con profundo cariño a nuestras familias, quienes han sido nuestro pilar durante todo este proceso académico, su comprensión, apoyo incondicional y palabras de aliento nos impulsaron a seguir adelante incluso en los momentos más retadores. A nuestra institución Universidad nacional Abierta y a Distancia “UNAD” que nos acogió fraternalmente, también dedicamos este logro a nuestros amigos cercanos, que con su compañía nos brindaron ánimo y equilibrio. Finalmente, dedicamos este esfuerzo a nosotros mismos, por no rendirnos, por confiar en nuestras capacidades y por seguir creciendo profesional y personalmente.

Agradecimientos

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD, por brindarnos la oportunidad de formarnos como profesionales íntegros en un ambiente de aprendizaje autónomo y colaborativo. A nuestra tutora, Eliana Leonor Valderrama, por su orientación constante, paciencia y compromiso, que fueron fundamentales para el desarrollo de este trabajo y al grupo de docente que nos enseñaron nuevas competencias de acuerdo con la especialidad de cada uno.

Agradecemos especialmente a cada uno de los integrantes de este grupo por su dedicación, responsabilidad y espíritu de equipo. El compromiso colectivo, la organización y el respeto mutuo fueron clave para lograr los objetivos propuestos y superar los desafíos del camino. Este proyecto es reflejo del esfuerzo conjunto y la disposición para aprender unos de otros.

Resumen

En un entorno globalizado y de cambios económicos constantes la empresa Coca Cola FEMSA por medio del análisis de los estados financieros consolidados de los últimos tres años, se realiza los principales indicadores de liquidez, rentabilidad, solvencia y eficiencia operativa. Los resultados evidencian una posición financiera sólida, con una política conservadora en el manejo de su liquidez y una rentabilidad estable, aunque con señales de presión en los márgenes operativos. En cuanto al apalancamiento financiero, se identificaron como principales fuentes la deuda bancaria a largo plazo, la emisión de bonos y los pasivos por arrendamientos. Se utilizó el indicador FLEV (apalancamiento financiero) y su relación con el RNOA (rendimiento sobre activos operativos netos) y el ROCE (retorno sobre el capital común) para evaluar el efecto del financiamiento externo sobre la rentabilidad de los accionistas. El análisis de sensibilidad demostró que el apalancamiento financiero puede incrementar el ROCE cuando el rendimiento operativo supera el costo de la deuda, sin embargo, en ciertos ejercicios el RNOA fue inferior al costo financiero, generando un spread negativo que redujo el retorno para los accionistas. Como conclusión, se señala la importancia de equilibrar el uso de deuda con mejoras en la eficiencia operativa. Se recomienda a la empresa mantener una vigilancia activa sobre sus fuentes de financiamiento y continuar fortaleciendo su rendimiento operativo para maximizar el valor entregado a los accionistas.

Palabras clave: Diagnóstico financiero, rentabilidad operativa, apalancamiento financiero, análisis financiero, estados financieros, sensibilidad financiera.

Abstract

Globalization and change. All companies are adapting to new technologies and new changes, as is the case with Coca-Cola, implementing artificial intelligence or AI, which enters the environment of vocalization and changes that these companies use to maintain and achieve their objectives, implementing tools that allow them to anticipate and manage financial development using tools such as financial management in all their resources from the perspectives of Coca-Cola Company. This company seeks to analyze the impact on the income statements caused by the constant increase in the cost of raw materials due to the external variables of the business group, focusing on the actions that it should plan to execute and mitigate the impact of these damages, thus implementing a sustainable alternative with a comprehensive human approach and with transcendence over time. In this work, this financial diagnosis will be implemented at the Coca-Cola Company, a Mexican company listed on the stock exchange whose purpose is the production and marketing of sugary soft drinks with variables in zero sugar, flavored water, etc. This company is known internationally and nationally, with offices in other countries. In this case, we will implement its financial statements to analyze the calculations obtained from different economic indicators. We will observe its economic evolution over the years. This allows us to develop economic calculations by observing trends over the years, allowing us to understand its movements to gain a more precise and broader view, focusing on the globalization market at different economic levels.

Keywords: Financial indicators, economic analysis such as markets, economic indicators, beverages.

Tabla de Contenido

Introducción	17
Justificación del Problema	18
Objetivos	21
Objetivo General.....	21
Objetivos Específicos.....	21
Diagnóstico Financiero Coca Cola FEMSA.....	22
Caracterización de la Problemática	22
Pregunta de Investigación	25
Marco Conceptual	26
Avances en el Desarrollo del Contenido del Aprendizaje.....	26
Entorno Macroeconómico	26
Desarrollo Estratégico	28
Análisis Macroeconómico y Sectorial.....	28
Análisis Macroeconómico	28
PIB y Crecimiento Económico. Coca-Cola FEMSA opera en América Latina, EE. UU	28
Inflación y su Impacto en Costos Operativos.....	28
Políticas Fiscales y Regulaciones Económicas.....	29
Análisis Sectorial.....	29
Competencia y Dinámica del Mercado	29
Regulaciones y Políticas Gubernamentales	29
Innovaciones Tecnológicas y Digitalización	29
Factores Sociales y Ambientales	30
Metodología de Análisis	30

Identificación de Aspectos (PESTEL)	30
Diagnóstico y Análisis Sectorial	31
Causas	31
Efectos.....	32
Poder de Negociación de los Compradores.....	32
Amenaza de Nuevos Competidores.....	32
Amenaza de Productos Sustitutos	32
Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).....	33
Fortaleza.....	33
Debilidades.....	34
Oportunidades	34
Amenazas	34
Matriz de Estrategias.....	36
Estrategias a partir del Análisis FODA.....	36
Estrategias FO (Fortaleza + Oportunidades)	36
Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades)	36
Estrategias FA (Debilidades + Oportunidades).....	37
Estrategias DA (Debilidades + Amenazas)	37
Desarrollo de Estrategias.....	38
Estrategias Ofensivas	38
Estrategias Defensiva	39
Estrategias Adaptativas	39
Estrategias de Reorientación	40

Evaluación de Alternativas Estratégicas con Base en la Posición de la Empresa en el Mercado	40
Criterios de Evaluación	41
Estratégica	41
Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de sus Activos	42
Análisis de Posición de Liquidez	46
Análisis	46
Rotación de Inventario	47
Ciclo de Maduración y Ciclo de Efectivo	47
Análisis Ciclo de Efectivo	48
Análisis Ratios de Liquidez	48
Fondo de Maniobra (Capital de Trabajo)	49
Conclusión Análisis de Posición de Liquidez Coca-Cola FEMSA (2021–2023)	49
Cuentas por Cobrar	49
Rotación de Inventarios	50
Cuentas por Pagar (Estimado)	50
Ciclo de Efectivo	50
Ratios de Liquidez y Capital de Trabajo	50
Análisis de Indicadores Financieros	50
Indicadores Financieros y su Importancia	50
Rotación de Activos Totales	50
Cálculo (2023)	50
Margen Operacional	51

Cálculo (2023).....	51
Endeudamiento.....	51
Cálculo (2023).....	51
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	52
Cálculo (2023).....	52
Rotación de Cartera (Cuentas por Cobrar en Días)	52
Cálculo (2023).....	52
Análisis Horizontal y Vertical.....	53
Análisis Horizontal.....	53
Análisis Vertical.....	54
Metodologías para el Análisis de Indicadores Financieros	55
Ratios de Liquidez	55
Ratios de Actividad o Gestión	55
Ratios de Endeudamiento.....	56
Ratios de Rentabilidad	56
Árbol de Rentabilidad	57
Deuda Total o Nivel de Endeudamiento	57
Patrimonio.....	57
Ebit.....	58
Gastos Financieros	58
Tasa Libre de Riesgo.....	59
Beta β	60
Prima del Mercado	61

Cálculo, Interpretación y Análisis del EBIT	61
Cálculo del Ebit año 2022.	61
Cálculo del Ebit año 2023	61
Cálculo, Interpretación y Análisis del NOPAT.....	62
NOPAT año 2022.....	62
NOPAT año 2023.....	62
Cálculo, Interpretación y Análisis del WACC	62
WACC para el año 2022.	62
WACC para el año 2023	63
Cálculo, Interpretación y Análisis del EVA.....	64
Cálculo de EVA año 2022.....	64
Cálculo de EVA año 2023.....	64
Cálculo del ROCE (Tradicional).....	64
Cálculo del ROCE Año 2022.	65
Cálculo del ROCE Año 2023.....	65
Cálculo del ROCE Ponderado por Common Stockholders' Equity	65
Año 2022.....	66
Año 2023	66
ROCE Ponderado por Common Stockholders' Equity 2022.....	66
ROCE Ponderado por Common Stockholders' Equity 2023.....	66
Diferencias (Spread) entre ROCE y Ke	66
Análisis de Resultados Árbol de Rentabilidad	68
Conclusión Árbol de Rentabilidad.....	69

Conclusiones y Recomendaciones.....	70
Sugerencias	70
Avances Metodológicos del proyecto	71
Discusión Resultados del Diagnóstico Financiero	71
Implicaciones en la Toma de Decisiones de Inversión	72
Implicaciones en la Toma de Decisiones de Financiación.....	73
Planificación Financiera Detallada.....	74
Costos Asociados	74
Riesgos.....	75
Viabilidad del Proyecto/Negocio	75
Condiciones del Mercado.....	75
Conclusión Diagnostico Financiero	76
Conclusión	77
Recomendaciones.....	78
Costo de la deuda entre el RNOA con ROCE.....	82
Cálculo del Costo del Patrimonio, Considerando el Nivel de Apalancamiento.....	84
Cálculo del Costo promedio Ponderado de Capital (WACC), a partir del Costo de la Deuda, la Estructura del Capital y el Costo del Patrimonio	85
Costo del Patrimonio.....	86
Cálculo del Costo del Patrimonio Año 2022.....	86
Cálculo del Costo del Patrimonio Año 2023.....	87
Costo de la Deuda	87
Cálculo del Costo de la Deuda Año 2022	87

Cálculo del Costo de la Deuda Año 2023	88
WACC para el Año 2022 Empresa Coca Cola Femsa.....	88
WACC para el año 2023 empresa Coca Cola Femsa.....	88
Fuentes de Financiación de la Empresa Coca Cola Femsa	89
Impacto que puedan tener las fuentes de financiación sobre el WACC	90
Comparación del Nivel de Endeudamiento.....	91
Implicaciones y Motivaciones.....	91
Calificación Crediticia y Emisión de Bonos	92
Análisis del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO), Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT).....	92
Grado de Apalancamiento Operativo (GAO).....	92
Fórmula del GAO.....	92
Interpretación GAO.....	93
Grado de Apalancamiento Financiero (GAF).....	93
Fórmula del GAF	93
Interpretación Cálculo del GAF	93
Grado de Apalancamiento Total (GAT)	93
Formula del GAT	93
Interpretación	94
Ratio de Cobertura de Intereses	94
Datos 2023	94
Interpretación	94
Evaluación de Economías de Escala y Financiamiento Externo.....	94

Conclusión	95
Recomendación Adicional Avance de Diagnóstico Financiero y Bursátil	95
Limitaciones del Proyecto y Futuras Líneas de Análisis	96
Futuras Líneas de Análisis	97
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficio de Empresa.....	98
Análisis de la Política de Dividendos de Coca-Cola FEMSA (Últimos 5 años)	100
Estabilidad y Confianza del Mercado	101
Atractivo para Inversionistas de Largo Plazo.....	101
Análisis del Dividend Yield.....	102
Conclusión del Análisis	102
Variables de los Mercados Financieros Internacionales	102
Las Condiciones Económicas en los Países donde Opera la Empresa.....	103
Variables Internacionales	103
Tipo de Cambio.....	103
Precio del Petróleo. Las variaciones en el precio del petróleo afectan las variables macroeconómicas de un país.....	104
Conclusión.....	106
Apéndices.....	110

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Modelo de negocio de Coca Cola FEMSA</i>	20
Figura 2 <i>Análisis PESTEL de Coca Cola Femsa</i>	31
Figura 3 <i>Análisis de las 5 fuerzas de POTER de Coca Cola Femsa</i>	33
Figura 4 <i>Análisis FODA de Coca Cola FEMSA</i>	35
Figura 5 <i>Rotación de cuentas x Cobrar empresa Coca Cola Femsa 2021-2023</i>	45
Figura 6 <i>Formula del ROCE Equity</i>	65
Figura 7 <i>Diferencias (Spread) entre ROCE y Ke</i>	67
Figura 8 <i>Esquema Árbol de rentabilidad empresa Coca Cola FEMSA años 2022-2023</i>	67
Figura 9 <i>Costos</i>	84
Figura 10 <i>Formula WACC</i>	85
Figura 11 <i>Desempeño financiero y operativo empresa Coca Cola FEMSA año 2023</i>	98
Figura 12 <i>Línea de tiempo historia de Coca Cola FEMSA</i>	113

Listas de Tablas

Tabla 1 <i>Aplicación del modelo PEST y PESTEL para evaluación del entorno</i>	30
Tabla 2 <i>Activos corrientes empresa Coca Cola Femsa</i>	42
Tabla 3 <i>Total, pasivo y Patrimonio empresa Coca Cola Femsa 2021-2023</i>	43
Tabla 4 <i>Activo-pasivo 2021-2023</i>	44
Tabla 5 <i>CT=Activo corriente -pasivo corriente 2021-2023</i>	45
Tabla 6 <i>Cuentas por cobrar y por pagar empresa Coca Cola Femsa 2021-2023</i>	46
Tabla 7 <i>Rotación de Inventario empresa coca Cola femsa-2023</i>	47
Tabla 8 <i>Ciclos de Maduración y Ciclo Efectivo</i>	48
Tabla 9 <i>Ratios de liquidez 2022-2023</i>	48
Tabla 10 <i>Fondo de maniobra empresa Coca Cola Femsa 2022-2023</i>	49
Tabla 11 <i>Nivel de endeudamiento empresa Coca Cola Femsa 2022-2023</i>	57
Tabla 12 <i>Cálculo del EBIT empresa Coca Cola Femsa</i>	58
Tabla 13 <i>Resumen de la beta empresa Coca Cola Femsa últimos 5 años</i>	60
Tabla 14 <i>Tabla de amortización</i>	80
Tabla 15 <i>Inductores Financieros</i>	81
Tabla 16 <i>Costo de la deuda entre el RNOA con ROCE</i>	82
Tabla 17 <i>Análisis de sensibilidad y efecto sobre el ROCE</i>	83
Tabla 18 <i>Resumen de Dividendos Pagados (2020 - 2024)</i>	100

Listas de Apéndices

Apéndice A Historia de la empresa Coca Cola Femsa.....	110
---	-----

Introducción

En un entorno económico cada vez más competitivo, volátil y regulado, las empresas enfrentan múltiples desafíos que trascienden el control operativo tradicional. En este contexto, el presente trabajo tiene como propósito realizar un diagnóstico financiero integral de la empresa Coca-Cola FEMSA, una de las embotelladoras más importantes del mundo, con presencia relevante en América Latina, Estados Unidos y Europa. Este análisis se centra en el periodo comprendido entre los años 2021 y 2023, y tiene como eje principal la evaluación del impacto que factores externos como los cambios regulatorios, las campañas de salud pública, la alta competencia y las transformaciones en los hábitos de consumo han generado sobre la estructura financiera y operativa de la organización.

Para ello, se emplean herramientas de análisis financiero como indicadores de liquidez, rentabilidad, solvencia y eficiencia operativa, complementadas con modelos estratégicos como el análisis PESTEL, las cinco fuerzas de Porter y la matriz FODA. También se consideran indicadores avanzados como el WACC, ROCE, EVA y el apalancamiento financiero, para establecer relaciones clave entre el uso del capital y la rentabilidad obtenida.

La importancia de este estudio radica en que permite no solo evidenciar las fortalezas y debilidades actuales de la compañía, sino también identificar oportunidades estratégicas de mejora que contribuyan a fortalecer su sostenibilidad en el largo plazo. Así mismo, se busca proponer estrategias financieras que permitan a Coca-Cola FEMSA adaptarse a los cambios del entorno global sin comprometer su liderazgo de mercado, su rentabilidad y su valor para los accionistas.

Justificación del Problema

Los desafíos financieros que enfrenta la empresa Coca Cola FEMSA, radican debido a los factores externos no financieros que se dan por las regulaciones gubernamentales, los cambios culturales y sociales que logran afectar directamente las finanzas, esto es debido a la alta competencia del mercado y al aumento de los impuestos de las bebidas azucaradas que impone el gobierno, además, los efectos de los ingresos y las estrategias no solo reflejan efectos inmediatos en la economía de la empresa, sino que también generan riesgos anticipados que sirven para identificar oportunidades de innovación que ayuden a fortalecer la sostenibilidad empresarial. Frente a estos factores se genera un impacto significativo tanto para el entorno interno de la empresa como para el externo, en donde se diagnostica con claridad los puntos más críticos que afectan la rentabilidad y fortalecer así la adaptación y mejora de la eficiencia operativa, es de esta forma como la empresa proyecta un impacto destacable en cuanto a la imagen proactiva de sus desafíos en el entorno, la reputación ante sus consumidores y socios comerciales. Por otro lado, las implicaciones frente a este diagnóstico abarcan los ajustes operativos y estratégicos en la percepción del mercado y la imagen corporativa, posicionando así a la empresa en un nuevo contexto de competitividad y sostenibilidad.

Este diagnóstico financiero contribuye de manera significativa al campo de las finanzas al ofrecer un análisis integral que abarca las políticas fiscales, los cambios en los hábitos del consumidor y las presiones sociales a las que se expone la empresa Coca Cola FEMSA a diario, por lo que estas variables impactan representativamente los indicadores como los ingresos, el margen de utilidad, inversión en marketing, el costo operativo y la diversificación de los productos, además, esta visión dada desde una perspectiva financieramente es crucial ya que se puede comprender el entorno externo y así modificar la estructura de ingresos de empresa

contribuyendo al fortalecimiento de los procesos de planeación estratégica, a la gestión de riesgos y a la toma de decisiones basadas en los datos de rentabilidad a nivel global, es de esta forma como el estudio de estas causales aportan al desarrollo financiero con un entorno cambiante asegurando así una visión integral en donde se combine la rentabilidad y la sostenibilidad.

Además, este diagnóstico no solo representa un impacto directo en el análisis financiero de la empresa Coca Cola FEMSA, sino que también contiene una alta conveniencia social al generar conocimientos aplicables en otras empresas que operan en sectores similares, como alimentos y bebidas, los cuales son productos de consumos masivos o industriales que regulan políticas de salud públicas, al determinar cómo la empresa es sometida al aumento de los impuestos, la presión de las campañas de salud, la competencia agresiva en el mercado y los cambios en los hábitos de consumos a opciones más saludables.

La investigación tiene un impacto social significativo, ya que al encontrar soluciones a las problemáticas que afectan la rentabilidad empresarial de Coca Cola FEMSA, puede contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de sus colaboradores y grupos de interés y la población en general donde se realizan las operaciones de la empresa. También se espera que los hallazgos del estudio fomenten una mayor colaboración entre los gobiernos en donde operan las fábricas, las asociaciones de consumidores y las empresas competidoras, lo que podría llevar a la implementación de políticas más inclusivas y afectivas que involucren a todas las partes.

Figura 1

Modelo de negocio de Coca Cola FEMSA



Nota. El grafico representa el modelo de negociación de la empresa Coca Cola FEMSA. Tomado de Espacio Empresa. (2024).

Objetivos

Objetivo General

Analizar el impacto de los factores externos, competencia, cambios regulatorios, campañas de salud y transformación en los hábitos de consumo sobre la situación financiera de la empresa Coca-Cola FEMSA en el período 2021-2023, con el fin de identificar oportunidades de mejora que fortalezcan su sostenibilidad y rentabilidad.

Objetivos Específicos

Evaluar la evolución de los indicadores financieros clave (activos, pasivos, ingresos y utilidades) de Coca-Cola FEMSA durante los años 2021-2023, para determinar las tendencias que han afectado su posición financiera.

Identificar los factores de riesgo asociados a las condiciones económicas, políticas y sociales que han influido en las finanzas de la empresa, considerando los países de América Latina, Estados Unidos y Europa.

Comparar el comportamiento de las ventas y la participación de mercado de Coca-Cola FEMSA frente a sus competidores directos, a fin de establecer el grado de afectación por la competencia y los cambios en las preferencias de los consumidores.

Proponer estrategias financieras basadas en el diagnóstico realizado que contribuyan a mejorar la rentabilidad y capacidad de adaptación de la empresa ante los desafíos del mercado global.

Diagnóstico Financiero Coca Cola FEMSA

Caracterización de la Problemática

La empresa Coca Cola FEMSA es una empresa multinacional de carácter privado del sector industrial y comercial ya que se dedica a la producción, distribución y comercialización de bebidas gaseosas azucaradas con clientes que operan negocios de venta directa al consumidor, en donde el sector se tiende representa el mayor porcentaje de sus clientes a nivel mundial.

Está catalogado como una gran empresa por contar con una planta de empleados superior a 250 y tener altos niveles de facturación anual. Dentro de los sectores de la economía se enmarca en el sector secundario ya que como dice (Caballero 2016) “este sector se encarga de transformar materias primas en productos terminados para el consumo directo, por medio de procesos industriales y de manufactura”

La empresa Coca-Cola FEMSA se centra en la sostenibilidad de todas las operaciones diarias. Lo cual incluye retos ambientales desde energía limpia, eficiencias en el uso de agua, manejo responsable de residuos, desarrollo comunitario y seguridad de manera estratégica, eficiente y responsable.

Existen retos frente a las condiciones económicas, políticas y sociales desfavorables lo cual incluye Impuestos y cambios en regulaciones en los países donde opera la empresa o en otros lugares, que, podrían afectar directamente el negocio, y condición financiera.

La competencia es otro factor que podría afectar el desempeño financiero y los resultados de las operaciones, debido a los cambios en las preferencias de los consumidores y disminución de precios de los competidores.

Esta investigación se enfocará específicamente en la realización de un diagnóstico integral de la empresa Coca Cola FEMSA. Se centrará en el análisis del integrado de la posición

financiera de la empresa, incluyendo aspectos relevantes como el comportamiento económico y la forma como se ha desempeñado financieramente en sus operaciones comerciales a nivel internacional en el transcurso del tiempo y las estrategias utilizadas para construir valor en un tiempo determinado.

El estudio se limitará temporalmente al análisis de datos recientes, cubriendo un período de los últimos tres años, considerando tanto los países de latino América como Estados Unidos y Europa. En términos de contenido, la investigación abordará los cambios significativos que ha tenido el consumo de las bebidas azucaradas fabricadas por la empresa Coca Cola FEMSA y distribuidas a nivel mundial y la forma como se ha visto afectada las finanzas de dicha empresa.

Asimismo, se considerará el papel de los entes gubernamentales, las empresas que se dedican a la fabricación y comercialización de productos similares y la población en general como consumidores finales de las bebidas azucaradas.

Si bien Coca cola FEMSA se ha consolidado como una empresa líder en el sector de las bebidas gaseosas azucaradas en Latinoamérica y el mundo, teniendo ventas en más de 200 países. En promedio, se consumen más de 1.900 millones de porciones de Coca-Cola por día. Llegando a una totalidad de 134 marcas registradas, comercializando y vendiendo aproximadamente 3.8 mil millones de cajas unidad a través de más de 2 millones de puntos de venta al año. Operando 56 plantas de manufactura y 249 centros de distribución a nivel mundial, teniendo un porcentaje de participación en el mercado equivalente al 43% lo cual se refleja en la solidez de su información financiera que a ciencias ciertas le permite enfrentar situaciones de fluctuación en el nivel de utilidades obtenidas, la cual puede ser afectadas por diferentes factores.

De acuerdo con las estadísticas reportadas por la misma empresa en el año 2023, las bebidas gaseosas representaron cerca del 70% de las ventas de Coca-Cola FEMSA en México.

Pero hay que tener en cuenta que esto representa un decremento de 2,4 puntos porcentuales respecto al año anterior.

De acuerdo con el diagnóstico financiero efectuado a la empresa Coca Cola FEMSA para los años 2021, 2022 y 2023, se evidencia un ligero decremento en sus finanzas, reflejándose una disminución de (-1,61%) en sus activos totales, en contraste con el aumento del 1,48% en sus pasivos totales, de igual manera los ingresos que en su mayor parte están representados por las ventas tuvieron una disminución del 8,09%.

A pesar de que la empresa sigue presentando solidez financiera es necesario que se construya una propuesta con estrategias eficaces para contrarrestar los factores que puedan estar afectando las finanzas de la empresa Coca Cola FEMSA, los cuales están directamente relacionado con las condiciones económicas, políticas y sociales desfavorables, nuevos Impuestos y cambios en regulaciones sobre bebidas azucaradas los países donde opera la empresa, la disminución de precios de los competidores, los cambios en las preferencias de los consumidores y campañas realizadas en contra del consumo de bebidas azucaradas.

Por lo tanto, se hace necesario realizar un diagnóstico financiero que permita identificar los rubros que han decrecido afectando la situación financiera de la empresa, para de esta manera promover acciones que permitan maximizar la capacidad de producción y crecimiento, Identificar factores de riesgos asociados a sus operaciones y mejorar la solidez financiera que permita hacer frente a estos nuevos desafíos empresariales.

El negocio de las bebidas azucaradas es de gran relevancia para las economías de los países a nivel mundial, ya que es fuente de generación de divisas, desarrollo y sustento para toda la población además de contribuir con aportes al erario en materia de impuestos en los países donde tienen sus plantas de producción y comercialización. Mantener un margen de ganancias

sólidas y estables en el sector del comercio de las bebidas azucaradas, se ha convertido en una tarea difícil ya que el mercado de las bebidas ha ido evolucionando en estos tiempos modernos, lo que ha permitido la proliferación de empresas embotelladora de múltiples productos queriendo inferir en la gente una imagen más saludable a menor costo, contrarrestando la ideología clásica de las bebidas azucaradas simplemente refrescantes.

Además, las fervientes campañas de diferentes asociaciones de ciudadanos tendientes a disminuir el consumo de bebidas azucaradas en la población joven aludiendo a la premisa de que es perjudicial para la salud y puede causar enfermedades en las personas que las consumen con alta regularidad. Esto acompañado de una población cada vez más inclinada a un estilo de vida Fitness que han optado por eliminar de su dieta alimenticia el consumo de bebidas azucaradas.

Todas estas situaciones conllevan a que las empresas que producen y comercializan bebidas azucaradas a nivel mundial después de ser unas de las industrias con mayores utilidades en comparación con otras empresas alimenticias, hayan tenido una disminución considerable en sus ventas en los últimos años, esto asociado al alto costo de las materias primas, lo que sin duda alguna ha generado un decremento en el nivel de ingresos y afectación en su patrimonio, lo cual limita la expansión territorial de sus plantas de producción y la inversión en nuevas tecnologías y proyectos para crear nuevos productos que impacten el mercado.

Pregunta de Investigación

¿Cuál ha sido el efecto financiero causado en la empresa Coca Cola FEMSA por factores como la alta competencia, aumento de impuestos para las bebidas azucaradas, campañas en contra del consumo de estas y el auge de la cultura Fitness?

Marco Conceptual

Avances en el Desarrollo del Contenido del Aprendizaje

Entorno Macroeconómico

Al analizar la historia de la empresa Coca-Cola la cual se encuentra posicionada emocionalmente como internacional contando con una trayectoria amplia desde 1866 cuando un farmacéutico estadounidense conocido como el Doctor Pemberton, quiso encontrar una forma de curar la adicción que había dejado la guerra civil la cuya adicción era la morfina una en una de sus pruebas mezcló agua carbonatada con hojas de coca y nueces es de coca de ahí el nombre comercial como lo dice en 1866 vendió la fórmula Candler el cual le dio su nombre característico a esta empresa de Coca-Cola company como lo cual inició con su comercialización como fuente de soda en 1894 este producto cada vez toma más importancia en el mercado comandándonos así la oportunidad de conocer y probar este producto en un envase de vidrio el cual podría transformar en una de las mejores ideas de la historia de forma innovadora ocurridas en su tiempo, generando consigo una acción por así decirlo el cual inició con botellas en plástico y sobre todo en vidrio después de una tiempo en comercialización en mercados nuevos internacionales se empezó a comercializar en latas dando así a conocer su calidad de producto y auge esta empresa inició con pruebas con el producto y una investigación exhaustiva del mercado dando a conocer entre los consumidores del producto que se probaban su imagen física.

Otro hay algo importante para esta empresa fue innovar entre el consumo de cafeína por lo cual sacan al mercado la Coca-Cola sin cafeína y así sucesivamente demuestra su buen análisis en el mercado de los consumidores haciendo la impactante de forma visual asequible a todo tipo de consumidor y acompañada de música pegajosa y con mensajes profundos dándonos

así un producto actualmente se comercializa en casi todo el país del mundo excepto en Corea del Norte y Cuba en Cuba se comercializó hasta 1960 con el inicio de la revolución cubana.

En Colombia nuestro país Coca-Cola cuenta con un posicionamiento en el mercado de las bebidas gaseosas o azucaradas incursionando en el mercado en el lanzamiento de productos como spray Fanta u otros lograron aceptación de sus productos en el mercado ya que tuvieron una acogida pero no pudieron por así decirlo desfalcarse a Coca-Cola de la torre en la que está ya que encaminaba a ciertos nuevos consumidores a probar lo que estaba de moda aun así Coca-Cola incursionó en estos nuevos productos dándonos así Coca-Cola con diferentes variaciones de sabores con bombón fresa u otros esto nos demuestra el análisis estratégico y competitivo de la empresa.

La plataforma estratégica Coca-Cola company es conocida como la industria número 1 en la producción de bebidas gaseosas dándonos a conocer y demostrándonos que dentro del proceso de la organización en relación al cumplimiento de los objetivos principales como son mantenerse en el mercado frente a los cambios y las necesidades de los consumidores consolidando así una empresa rentable financiera y sostenible y competitiva en el sector de industrias de bebidas dándose una fórmula estratégica que permite direccionamiento eficaz en los procesos de producción comercialización distribución aportando al sostenimiento ambiental a través de la implementación de rentabilidad de envases lo cual representa un ahorro para materia prima y aumento en los índices de rentabilidad y contribuyendo al cuidado del medio ambiente ganándose así la aprobación de sus consumidores.

Estrategia competitiva la mejor estrategia competitiva que tiene basada en la capacidad de adaptarse a los cambios y a las necesidades la cual pudimos observar contribuyendo al cuidado de la salud, fue cuando lanzaron pocas colas cero o su variedad de productos Bajos en

niveles de azúcar, dándonos así un catálogo de bebidas y diferentes alternativas para refrescarnos entre ellas agua Brisa agua saborizada, agua baja en azúcar, Power. De igual manera compiten en el mercado innovando con el método de rentabilidad de envases lo cual permite al consumidor tenga más acceso a botellas de vidrios y botellas plásticas retornables Pet cancelando únicamente el contenido lo que significa que el ahorro significativo para su bolsillo.

Desarrollo Estratégico

Análisis Macroeconómico y Sectorial

Análisis Macroeconómico.

PIB y Crecimiento Económico. Coca-Cola FEMSA opera en América Latina, EE. UU. y Europa, regiones con dinámicas económicas heterogéneas.

En Latinoamérica, el crecimiento del PIB ha sido moderado, afectado por desaceleraciones económicas postpandemia, alta inflación y volatilidad cambiaria. Estos entornos limitan el consumo masivo y afectan el volumen de ventas.

En EE. UU. y Europa, si bien la recuperación ha sido más estable, las tendencias hacia el consumo saludable y la presión regulatoria han influido en la demanda de bebidas azucaradas, restando dinamismo a los ingresos.

Inflación y su Impacto en Costos Operativos. La inflación elevada en países clave (como México, Brasil y Colombia) ha encarecido los costos de materias primas (azúcar, jarabes, envases PET, aluminio), logística y distribución. Esto presiona los márgenes operativos, obligando a la empresa a ajustar precios, lo que puede erosionar la demanda.

El aumento de costos afecta tanto la rentabilidad como la capacidad de inversión en innovación y expansión.

Políticas Fiscales y Regulaciones Económicas. Muchos países han introducido impuestos a las bebidas azucaradas (como el IEPS en México o el impuesto a las bebidas azucaradas en Colombia), afectando directamente el precio de venta y reduciendo el consumo.

Asimismo, las regulaciones sobre etiquetado, publicidad y restricciones a la venta en colegios afectan las estrategias comerciales y aumentan costos de cumplimiento.

Análisis Sectorial.

Competencia y Dinámica del Mercado. El mercado de bebidas enfrenta alta competencia por parte de multinacionales como PepsiCo, además de nuevas marcas locales y regionales que ofrecen bebidas más saludables (aguas saborizadas, té, jugos naturales).

El cambio de preferencias hacia productos “bajos en azúcar” y naturales está restando cuota de mercado a las bebidas tradicionales.

Regulaciones y Políticas Gubernamentales. Regulaciones como impuestos, limitaciones publicitarias y exigencias de etiquetado frontal (“alto en azúcar”) afectan tanto la percepción como el consumo del producto.

Esto obliga a Coca-Cola FEMSA a diversificar su portafolio y ajustar campañas de marketing.

Innovaciones Tecnológicas y Digitalización. El sector avanza hacia la automatización de plantas, logística inteligente y digitalización de la cadena de suministro.

También se evidencia un crecimiento del canal de ventas digitales (e-commerce), obligando a la empresa a fortalecer sus plataformas tecnológicas para mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.

Factores Sociales y Ambientales. El auge de estilos de vida saludables, la cultura fitness y las campañas contra el consumo de bebidas azucaradas han impactado la demanda.

Adicionalmente, hay una mayor presión social por prácticas sostenibles (uso eficiente de agua, envases retornables, reducción de emisiones). Coca-Cola FEMSA ha respondido con programas de reciclaje, rentabilidad y desarrollo de bebidas bajas en calorías.

Metodología de Análisis

Tabla 1

Aplicación del modelo PEST y PESTEL para evaluación del entorno

Factor	Aspecto clave
Político	Impuestos a bebidas azucaradas, restricciones publicitarias
Económico	Inflación, tasas de interés, crecimiento del PIB, costos de materias primas
Sociocultural	Cambio hacia estilos de vida saludables, cultura fitness
Tecnológico	Automatización, digitalización de ventas y distribución
Ecológico	Presión por sostenibilidad, manejo eficiente de recursos
Legal	Normativas de etiquetado, regulaciones sanitarias

Nota. Plantea los aspectos claves para la evaluación del entorno frente a los desafíos que se presentan en el mercado de las bebidas azucaradas. *Fuente.* Elaboración propia.

Identificación de Aspectos (PESTEL)

Político: Legislación tributaria desfavorable (impuestos especiales), acuerdos internacionales.

Económico: Fluctuación en divisas, costos operativos crecientes, restricción de financiamiento.

Sociocultural: Preferencias por bebidas saludables, rechazo a bebidas azucaradas.

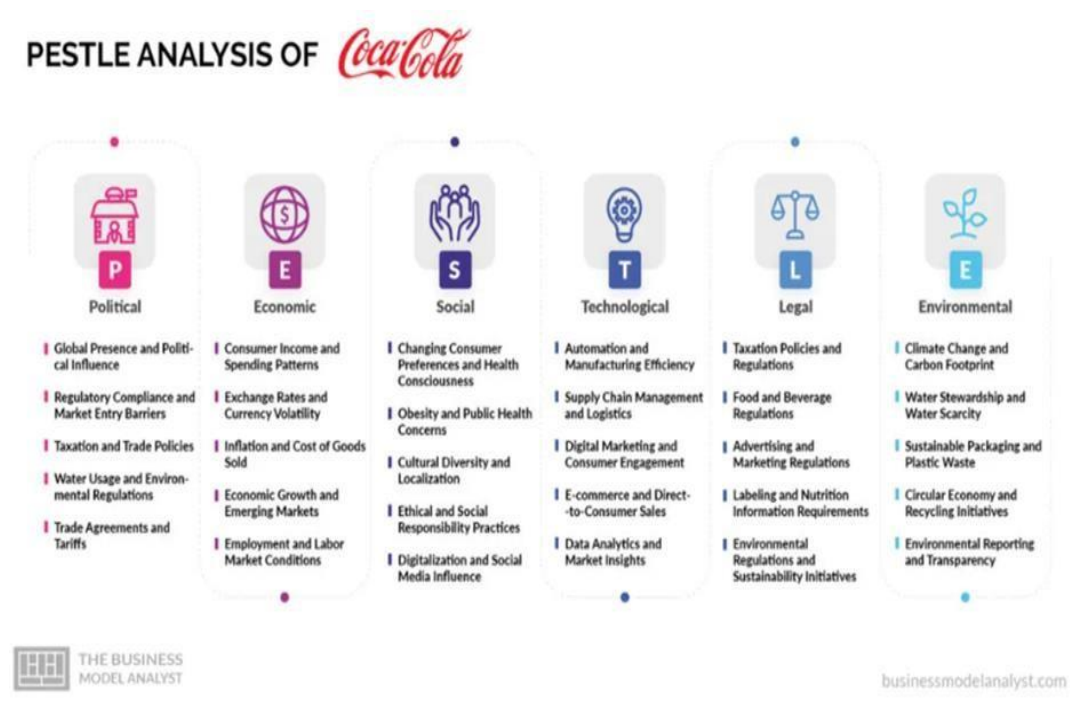
Tecnológico: Innovaciones en producción y comercialización, e-commerce.

Ecológico: Exigencias medioambientales (uso de agua, reciclaje de envases).

Legal: Normas de etiquetado, restricciones publicitarias y regulatorias.

Figura 2

Análisis PESTEL de Coca Cola Femsa



Nota. El grafico representa el análisis PESTEL de la empresa Coca Cola FEMSA. Tomado de Business Model Analyst. (2024).

Diagnóstico y Análisis Sectorial

Problema clave: Disminución de ventas y rentabilidad de bebidas azucaradas por cambios regulatorios, alta competencia y cambios en las preferencias del consumidor.

Causas.

Aumento de impuestos.

Campañas de salud en contra del azúcar.

Competencia con productos más saludables.

Aumento en costos de insumos.

Efectos.

Reducción de ingresos (– 8.09% en ventas en 2023).

Reducción de activos y aumento de pasivos.

Pérdida de participación de mercado.

Necesidad de reestructuración y diversificación del portafolio.

Poder de Negociación de los Compradores. Los compradores en la empresa Coca-Cola FEMSA, representan un poder de negociación significativo, ya que son la fuente primordial de los ingresos y la cuota de mercado en la industria de bebidas, además, los consumidores individuales en la empresa Coca-Cola FEMSA no influyen directamente en los precios o la calidad, pero su comportamiento colectivo y sus preferencias sí impactan significativamente las decisiones estratégicas de la empresa.

Amenaza de Nuevos Competidores. La empresa Coca-Cola FEMSA no representa altos nuevos competidores en el mercado, ya que la facilidad de entradas para nuevos competidores dentro de esta industria es limitada, aunque existe una moderada amenaza en segmentos alternativos, algunos de los factores importantes son la imagen de la marca y la lealtad, gastos de publicidad, entre otros.

Amenaza de Productos Sustitutos. La empresa Coca-Cola FEMSA se enfrenta a una alta amenaza de productos sustitutos, ya que los potenciales consumidores disponen de diversas opciones de bebidas más saludables, económicas y naturales, por lo que la competencia se convierte indirecta y puede llegar a reducir la demanda de los productos tradicionales si Coca-

Cola FEMSA no se adapta, por lo que la empresa se protege de estas diversificaciones de productos mediante una gran gama productos.

Figura 3

Análisis de las 5 fuerzas de POTER de Coca Cola Femsa



Nota. El grafico representa las 5 fuerzas de Porter de la empresa Coca Cola FEMSA mediante la cual se evalúa los pros y los contras de competencia entre estas grandes industrias. *Fuente.*

Elaboración propia.

Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Fortaleza

- Marca reconocida a nivel mundial
- Líder en el mercado de una amplia gama de bebidas
- Prestigio a nivel internacional y alianzas estratégicas
- Diversidad de productos y calidad de estos
- Amplia red de distribución y demanda constante

Debilidades

Dependencia de las bebidas carbonatadas

Complejidad Organizativa

Perjuicios para la salud que dañan la imagen de los productos

Factores medioambientales de la contaminación ambiental asociada a la producción anual

En el proceso de fabricación puede haber errores humanos o maquinaria que afecten producción

Oportunidades

Explorar los mercados emergentes en la diversidad de los productos

Oportunidad de innovar productos más saludables, ya que la demanda mundial de bebidas saludables, ecológicas y bajas en calorías esta aumentó cada vez más

Nuevas ideas tecnológicas en alianzas estratégicas en el sector mundial

Estabilidad en el mercado y expansión a nuevos mercados

Digitalización y comercio electrónico mediante plataformas digitales para una distribución directa con el consumidor

Amenazas

Competencia intensa por la atención y fidelización de los consumidores entre competidores tradicionales que existen

Tendencias a la salud y el bienestar al que se enfrenta la empresa mediante la posición de los impuestos sobre el azúcar o las restricciones a la publicidad de este tipo bebidas en varios países

La mayor demanda de los productos naturales en los cambios preferenciales del consumidor

Factores económicos y geopolíticos que afectan la distribución de la cadena de suministro, mediante variaciones en divisas, inflación que impactan los ingresos y costos operativos de los países.

Falta de insumos que conflictúan la fabricación de los productos.

Figura 4

Análisis FODA de Coca Cola FEMSA



Nota. El grafico representa el análisis FODA de la empresa Coca Cola FEMSA. *Fuente.*

Elaboración propia.

Matriz de Estrategias

Estrategias a partir del Análisis FODA

Estrategias FO (Fortaleza + Oportunidades).

Aprovechar su marca fuerte y red de distribución para impulsar nuevas líneas productos saludables, bajos en calorías y funcionales en mercados claves, adaptándose a la demanda creciente

Fortalecer alianzas estratégicas tecnológicas, desarrollando nuevas tecnologías de producción, empaque y distribución mediante alianzas globales, utilizando su posición de liderazgo.

Utilizar la fuerza de la marca y diversificación de los productos para expandir a mercados emergentes unas bebidas saludables

Aprovechar las redes comerciales y la demanda constante para impulsar la digitalización del canal de ventas mediante el lanzamiento de una plataforma directa con los consumidores, integrando el comercio electrónico y la logística inteligente.

Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades).

Disminuir la dependencia de bebidas carbonatadas mediante la diversificación del portafolio hacia productos funcionales, naturales o sin azúcar, usando la innovación como respuesta a la demanda saludable.

Simplificar procesos organizativos con tecnología y adoptar herramientas digitales y automatización para hacer más ágil y eficiente la gestión interna, reduciendo errores humanos y complejidad estructural.

Reforzar la imagen ecológica y desarrollar campañas de sostenibilidad y responsabilidad social para contrarrestar la percepción ambiental negativa, incluyendo empaques reciclables y producción limpia.

Mejorar la eficiencia en procesos de fabricación implementando controles automatizados y de mantenimientos predictivos que minimicen los errores técnicos y humanos en la línea de producción.

Estrategias FA (Debilidades + Oportunidades).

Defender su posición frente a la competencia utilizando la fuerza de la marca, la red de distribución y la fidelización del cliente para proteger la cuota de mercado frente a nuevos competidores.

Reformulación de productos reconocidos y modificación gradual de las recetas tradicionales (como reducir azúcar en bebidas clásicas) sin perder identidad, para adaptarse a las regulaciones e impuestos.

Fortalecer la cadena de suministro global aprovechando la presencia internacional de la empresa Coca Cola FEMSA para diversificar proveedores y reducir riesgos logísticos causados por conflictos económicos o geopolíticos.

Promover campañas de salud y bienestar mediante el posicionamiento de la empresa como aliada del bienestar del consumidor mediante productos saludables, marketing transparente y acciones educativas.

Estrategias DA (Debilidades + Amenazas).

Mitigar el riesgo reputacional por salud y ambiente a través del diseño de estrategias de comunicación enfocadas en la transparencia, salud pública y sostenibilidad ambiental para proteger la imagen de marca.

Reducción de vulnerabilidad operativa invirtiendo en automatización y control de calidad para disminuir la dependencia de mano de obra y minimizar errores humanos que afecten la producción.

Gestión de riesgos en países inestables, estableciendo planes de contingencia y diversificación financiera para contrarrestar impactos por inflación o inestabilidad económica en mercados clave.

Optimizar logística e insumos mediante la búsqueda de los proveedores locales y mejorar el almacenamiento estratégico de materias primas para evitar cuellos de botella ante escasez de insumos.

Desarrollo de Estrategias

Estrategias Ofensivas

Lanzar nuevas líneas de bebidas saludables y ecológicas, aprovechando la marca reconocida, red de distribución y diversidad de los productos de Coca-Cola FEMSA puede introducir bebidas funcionales, sin azúcar y con ingredientes naturales en respuesta a la creciente demanda de consumidores conscientes.

Expandirse en mercados emergentes con productos diversos, utilizando el prestigio internacional y alianzas estratégicas para ingresar y consolidarse en nuevos mercados donde hay oportunidades de crecimiento y estabilidad económica.

Impulsar plataformas digitales de venta directa al consumidor aprovechando la demanda constante y el liderazgo de mercado para fortalecer canales digitales de venta, distribución y fidelización usando e-commerce y aplicaciones móviles.

Inversión conjunta en tecnología con aliados estratégicos desarrollando soluciones de producción, empaque y logística sustentables mediante alianzas con empresas tecnológicas innovadoras.

Estrategias Defensiva

Reformulación de bebidas tradicionales disminuyendo gradualmente el contenido de azúcar en productos estrella para cumplir regulaciones de salud y evitar la pérdida de cuota de mercado por restricciones o impuestos.

Realizar campañas de responsabilidad social y ambiental reforzando la imagen de marca frente a críticas ambientales mediante programas de reciclaje, reducción de emisiones y producción limpia.

Fortalecimiento de relaciones con proveedores clave y asegurar los acuerdos con proveedores confiables para mitigar el riesgo de escasez de insumos y mantener la estabilidad operativa.

Blindaje ante factores económicos y geopolíticos a través de la diversificación operaciones y ajustar estrategias financieras para reducir el impacto de la inflación, devaluaciones o conflictos en la cadena de suministro.

Estrategias Adaptativas

Transformar el portafolio según tendencias de consumo ajustando el enfoque comercial hacia los productos naturales, sin aditivos y bajos en calorías, en línea con las preferencias actuales de salud y bienestar.

Usar los datos y automatización para mayor eficiencia mediante la aplicación de tecnología para mejorar la calidad del proceso productivo y reducir el riesgo de errores humanos o fallas en maquinaria.

Ajustar comunicación y marketing a nuevos valores del consumidor por medio de la redefinición del mensaje publicitario enfocándose en la sostenibilidad, el bienestar y la transparencia nutricional

Adaptar empaques a regulaciones locales y preferencias ecológicas poniendo en práctica la innovación con materiales reciclables, biodegradables o retornables, en respuesta a restricciones y exigencias ambientales.

Estrategias de Reorientación

Reducir la dependencia de bebidas carbonatadas y fomentar el crecimiento de líneas no carbonatadas (jugos, aguas, tés, bebidas funcionales) para diversificar fuentes de ingreso y reducir riesgos reputacionales.

Simplificar la estructura organizativa y reorganizarse internamente para aumentar la eficiencia, reducir la burocracia y mejorar la capacidad de respuesta ante cambios del entorno.

Implementar mejoras tecnológicas en la producción y a su vez invertir en mantenimiento predictivo y digitalización de procesos para minimizar todas las fallas técnicas y errores humanos que se puedan presentar.

Reconstruir la imagen frente a preocupaciones de salud y ambiental a través de un rediseño de productos, etiquetas y campañas que muestren un compromiso real con el bienestar del consumidor y el medio ambiente.

Evaluación de Alternativas Estratégicas con Base en la Posición de la Empresa en el Mercado

Coca-Cola FEMSA es la empresa embotelladora más grande del sistema Coca-Cola en el mundo por volumen de ventas, debido a que opera en varios países de América Latina y goza de

una marca globalmente reconocida, una red logística amplia y una fuerte posición comercial, principalmente en bebidas carbonatadas. Sin embargo, la empresa se enfrenta presiones crecientes debido a:

Regulaciones fiscales sobre el azúcar y el impacto ambiental de su producción.

Competencia cada vez más agresiva por parte de marcas locales y globales.

Retos en la cadena de suministro, derivados de factores geopolíticos y económicos.

Por lo tanto, la contextualización de la empresa Coca - Cola FEMSA se describe de la siguiente forma:

Liderazgo consolidado en la industria de bebidas no alcohólicas en América Latina.

Alianzas exclusivas con The Coca-Cola Company.

Red de distribución sólida, portafolio diverso, pero con alta dependencia en bebidas carbonatadas.

Presión por parte de consumidores, reguladores y tendencias hacia productos más saludables y sostenibles.

Criterios de Evaluación

Impacto estratégico: Muy alto y se debe a la mejora de posición competitiva

Viabilidad operativa: Es alta por su capacidad para implementarla

Rentabilidad esperada: Retorna sobre la inversión a corto y largo plazo

Adaptabilidad al entorno: Es la respuesta a los cambios del mercado.

Estratégica

Dado que el liderazgo de Coca-Cola FEMSA y su capacidad de ejecución, las alternativas más recomendables son:

Amplitud y transformación del portafolio saludable y sostenible hacia la salud

Fortalecimiento y aceleración del canal directo digital para su relación directa con el consumidor

Expandir estratégicamente a los nuevos mercados

Invertir en la automatización y eficiencia operativa para mayor eficiencia

Estas estrategias acoplan impactos competitivos, que dan respuesta al entorno actual y a la viabilidad, permitiendo a la empresa mantener su posición de liderazgo mientras se adapta a los cambios del consumidor y del mercado.

Análisis del Tamaño de la Empresa y Composición de sus Activos

Coca-Cola siendo una de las empresas más grandes de Colombia posicionada internacionalmente, cuenta con unas plantas de personal de más de 10,000 trabajadores en Colombia cuentan con más de plantas, 24 centros de distribución, en Colombia la marca Coca-Cola FEMSA, es una aliada de muchas estrategias de la Coca cola company, considerándose la mayor embotelladora del mundo.

El valor de los activos para el año 2021 son de \$271.567, para el año 2022 son de \$277.995, para el año 2023 son \$273.520 de los cuales sus activos corrientes los componen:

Tabla 2

Activos corrientes empresa Coca Cola FEMSA

	Valor	Porcentaje	Año
	47.248	17.40%	2021
Efectivo y equivalentes de efectivo	40.277	14.40%	2022
	31.060	11.36%	2023
	13.014	4.79%	2021
Cuentas por cobrar, neto	16.318	5.87%	2022
	17.749	6.49%	2023

	11.960	4.34%	2021
Inventarios	11.888	4.28%	2022
	11.880	4.34%	2023

Nota. El grafico representa el análisis FODA de la empresa Coca Cola FEMSA. Representando así el total de la actividad qué significa que la empresa cuenta con suficientes recursos para el pago de sus pasivos.

Para poder calcular la ratio de endeudamiento la relación de deuda o patrimonio tendremos en cuenta la siguiente ecuación: $\text{rápido de endeudamiento} = \frac{\text{pasivo}}{\text{patrimonio neto}}$, para su análisis aplicaremos por año. *Fuente.* Elaboración propia.

Tabla 3

Total, pasivo y Patrimonio empresa Coca Cola Femsa 2021-2023

Pasivos y Patrimonio	
RE-2021	$143.995/127.567=1,13$
RE-2022	$146.119/131.876=1.11$
RE-2023	$139.675/133.705=1,04$

Nota. En este análisis podemos ver que para el año 2021 a 2022 la empresa cuenta con un peso de financiación propia por lo cual es establemente financieramente lo cual significa que la mayoría de sus activos es propiedad total.

En cuanto a la posición del patrimonio podemos establecer que están formados por los fondos propios que son aportes por sus accionistas socios las reservas obligatorias con las dentro

de la empresa y las utilidades generadas de los propios contables, para su cálculo usaremos la fórmula patrimonio neto=Activos-Pasivos. *Fuente.* Elaboración propia.

Tabla 4

Activo-pasivo 2021-2023

AÑO	ACTIVO	PASIVO	PN
2021	271.567	143.995	1.89
2022	277.995	146.119	1.90
2023	273.520	139.675	1,96

Nota. Realizando respectivas análisis podemos observar que dentro de los tres años relacionados, el patrimonio viene aumentando significativamente lo que representa financieramente para la empresa una estabilidad y rentabilidad comercial en cuanto a su pasivo se pudo determinar que su porcentaje en la ecuación contable representa un 53,0% para el año 2021 para el año 2022 representa un 52,6% y para el año 2023 representa un 51,1% y para el año 2023 evidenciado una disminución y se ha venido cancelando de forma apropiada.

Para determinar el crecimiento de las ventas se tomará en cuenta los siguientes valores para el año 2020 los ingresos. Tenemos que recordar que para estos años se presentó la pandemia mundial conocida como COVID 19, la empresa no sufrió mayor consecuencia comercial pero sí analizaremos su posición de liquidez utilizando algunas ratios aplicables a este fin además calcularemos su ciclo de maduración y el ciclo de efectivo teniendo en cuenta la rotación del inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. *Fuente.* Elaboración propia.

Índice de capital de trabajo este es un indicador financiero que nos permite medir la diferencia entre el activo y los pasivos corrientes o también conocido como fondo de maniobra su fórmula para calcularlo es:

Tabla 5

CT=Activo corriente -pasivo corriente 2021-2023

CT 2021	80.346/46.221=1,73
CT 2022	79.212/57.960=1.36
CT 2023	67.738/54.776=1.23

Nota. Al comprobar los resultados podemos observar que para los años 2021 al 2023, la empresa cuenta con suficiente capital de trabajo, el cual da cierta credibilidad ante sus accionistas y sobre todo la confianza de sus proveedores ya que tienen suficiente liquidez para afrontar sus pasivos a corto plazo.

Rotación de las cuentas por cobrar ventas a crédito promedio cuentas por cobrar

A veces a crédito de sumatoria de toda la cuenta realizada respecto del tiempo en nuestro caso será el año que estamos analizando para las cuentas cobrar determinante sumando los saldos dirigidos. El periodismo puede determinar las ventas a crédito vamos a poner que fueron 20% sobre el valor total de la cuenta por el periodo. *Fuente.* Elaboración propia.

Figura 5

Rotación de cuentas x Cobrar empresa Coca Cola Femsa 2021-2023

RCxC= Rotacion de Ctas X Cobrar					
RCxC = (Ventas a Credito/Cuentas x Cobrar)					
	AÑO 2023	AÑO 2022	AÑO 2021	VAR. ABS 2023-2022	VAR. REL 2023-2022
VTAS	\$ 244.264,0	\$ 226.222,0	\$ 193.899,0	\$ 18.042,0	7,98%
CxC	\$ 17.749,0	\$ 16.318,0	\$ 13.014,0	\$ 1.431,0	8,77%
EF	13,76	13,863	14,899		

Nota. El gráfico muestra el cálculo de la rotación de cuentas por cobrar de los años 2021, 2022, y 2023. Para el año 2021 la rotación de la cartera puede de 14,89 para el 2022 puede 13,86 y para el 2023 nos queda una rotación de 13,76 y luego calcularemos cada cuántos días rota la espera, por el cual si tenemos $360/14,89=24$ días para el año 2021, $360/13,86=25$ días para el año 2022 $360/13,76=26$ días lo cual quiere decir que para los dos últimos años 2022 y 23 la empresa demora más en recuperar la cartera, aunque la política de crédito es buena para atraer clientes cómo puede perjudicar la empresa ya que entre más tiempo se demora en recuperar las cuentas por cobrar mayor el costo financiero para la empresa. *Fuente.* Elaboración propia.

Análisis de Posición de Liquidez

Tabla 6

Cuentas por cobrar y por pagar empresa Coca Cola FEMSA 2021-2023

Año	Cuentas por cobrar (millones)	Rotación cuentas por cobrar	Días de cobro aprox.
2021	13.014	14,89 veces	24 días
2022	16.318	13,86 veces	25 días
2023	17.749	13,76 veces	26 días

Nota. Refleja la cartera el aumento año a año, con un leve deterioro en la rotación (mayor plazo de cobro). Esto puede significar una política de crédito más flexible para impulsar ventas, pero aumenta el riesgo de liquidez. Rotación cuentas por pagar = Costo de ventas / Cuentas por pagar promedio Rotación CP 2023 = $134.228 / 27.388 \approx 4,9$ veces Días cuentas por pagar = $360 / 4,9 \approx 73$ días. *Fuente.* Elaboración propia.

Análisis

La cartera aumenta año a año, con un leve deterioro en la rotación (mayor plazo de cobro).

Esto puede significar una política de crédito más flexible para impulsar ventas, pero aumenta el riesgo de liquidez.

- Rotación cuentas por pagar = Costo de ventas / Cuentas por pagar promedio
- Rotación CP 2023 = $134.228 / 27.388 \approx 4,9$ veces
- Días cuentas por pagar = $360 / 4,9 \approx 73$ días

Rotación de Inventario

Inventario 2023 = 11.880 millones

Costo de ventas 2023 = 134.228 millones

Fórmula:

Rotación de inventarios = Costo de ventas / Inventario promedio

Rotación inventarios = $134.228 / 11.880 \approx 11,3$ veces

Días inventario = $360 / 11,3 \approx 32$ días

Tabla 7

Rotación de Inventario empresa coca Cola FEMSA-2023

Concepto	2023 (millones)	Rotación	Días aprox.
Cuentas por cobrar	17.749	13,76 veces	26 días
Cuentas por pagar (estimado)	27.388	4,9 veces	73 días
Inventarios	11.880	11,3 veces	32 días

Nota: La tabla representa la rotación de inventario y otros indicadores financieros clave para Coca-Cola FEMSA en el periodo 2023. Fuente. Elaboración propia.

Ciclo de Maduración y Ciclo de Efectivo

Ciclo de maduración = Días inventario + Días cuentas por cobrar

Ciclo de efectivo = Ciclo de maduración – Días cuentas por pagar

Supuestos para 2023 (con estimaciones razonables del sector):

Días inventario \approx 36 días

Días cuentas por cobrar \approx 26 días

Días cuentas por pagar \approx 30 días

Tabla 8 *Ciclo de Maduración y Ciclo Efectivo*

Ciclo (2023)	Valor estimado
Ciclo de maduración	$36 + 26 = 62$ días
Ciclo de efectivo	$62 - 30 = 32$ días

Nota. El ciclo de efectivo de ~ 32 días indica que Coca-Cola FEMSA financia con recursos propios sus operaciones durante aproximadamente un mes, lo cual es manejable, pero podría optimizarse negociando plazos más largos con proveedores o acelerando el cobro. *Fuente.*

Elaboración propia.

Tabla 9

Ratios de liquidez 2022-2023

Año	Activo corriente (millones)	Pasivo corriente (millones)	Razón corriente	Capital de trabajo (millones)
2021	80.346	46.221	1,73	34.125
2022	79.212	57.960	1,36	21.252
2023	67.738	54.776	1,23	12.962

Nota. Presenta los indicadores de liquidez en los años, donde se observa una tendencia decreciente tanto en la razón corriente como en el capital de trabajo. *Fuente.* Elaboración propia.

Análisis Ratios de Liquidez

Aunque la empresa mantiene una razón corriente superior a 1, la tendencia es decreciente.

Su capital de trabajo (fondo de maniobra) se ha reducido a la mitad entre 2021 y 2023, lo que indica una presión creciente sobre la liquidez.

Fondo de Maniobra (Capital de Trabajo)

Formula: Activo corriente – Pasivo corriente

Indica la capacidad de cubrir obligaciones de corto plazo con activos corrientes.

Tabla 10

Fondo de maniobra empresa Coca Cola Femsa 2022-2023

Año	Fondo de maniobra (millones)	Interpretación
2021	34.125	Sólido
2022	21.252	Aceptable pero ajustado
2023	12.962	Limitado — alerta

Nota. La tabla presenta información sobre el fondo de maniobra (capital de trabajo) de la empresa Coca-Cola Femsa para los años 2021, 2022 y 2023. calculada como la diferencia entre el activo y el pasivo corrientes, e indica la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes. *Fuente.* Elaboración propia.

Conclusión Análisis de Posición de Liquidez Coca-Cola FEMSA (2021–2023)

Cuentas por Cobrar

A pesar de un leve aumento en los saldos de cuentas por cobrar (de 13.014 a 17.749 millones), la rotación de cartera se mantiene relativamente eficiente (13,76 veces en 2023), con un plazo promedio de cobro de 26 días. Esto refleja una política de crédito estable y saludable, aunque con una ligera tendencia a extenderse.

Rotación de Inventarios

La rotación de inventarios en 2023 es 11,3 veces, con un promedio de 32 días en bodega. Estos niveles son muy eficientes para el sector de bebidas, lo que evidencia un buen control sobre la producción y distribución sin acumulación excesiva.

Cuentas por Pagar (Estimado)

Con un estimado de 73 días de plazo promedio, la empresa aprovecha adecuadamente el crédito de sus proveedores. Este manejo le permite financiar parte de sus operaciones a costo cero (apalancamiento operativo).

Ciclo de Efectivo

El ciclo de efectivo calculado es de -15 días. Esto significa que Coca-Cola FEMSA cobra a sus clientes en promedio 15 días antes de pagar a sus proveedores, una situación altamente favorable que mejora la liquidez sin necesidad de financiamiento externo.

Ratios de Liquidez y Capital de Trabajo

Aunque la razón corriente (de 1,73 a 1,23) y el fondo de maniobra (de \$34.125 M a \$12.962 M) han disminuido, la empresa no presenta riesgos inminentes de liquidez, gracias a su eficiente ciclo operativo.

Análisis de Indicadores Financieros

Indicadores Financieros y su Importancia

Rotación de Activos Totales. Fórmula rotación de activos: Ventas Netas/Activos Totales

Cálculo (2023).

Ventas Netas \approx \$10.500 millones

Activos Totales \approx \$17.749 millones

Rotación = 0,59 veces

Este indicador muestra la eficiencia con la que Coca-Cola FEMSA utiliza sus activos para generar ingresos. Un menor valor en 2023 (en comparación con años anteriores) sugiere que la empresa está usando más activos para generar menos ventas, reflejando retos en la comercialización ante el cambio de preferencias de los consumidores y la competencia. A nivel estratégico, mejorar esta ratio pasa por optimizar activos, modernizar tecnología y acelerar la rotación de inventarios.

Margen Operacional. Formula: Utilidad operacional/Ingresos Totales

Cálculo (2023).

Utilidad Operativa \approx \$1.890 millones

Ventas Netas \approx \$10.500 millones

Margen = 18%

El margen operacional mide la rentabilidad de las operaciones principales antes de intereses e impuestos. Un margen estable o creciente significa control en costos y eficiencia operativa. Dada la presión de costos (materias primas e impuestos), un margen robusto es esencial para soportar adversidades regulatorias y competir con productos sustitutos. Estratégicamente, este indicador guía las decisiones sobre reducción de gastos y ajustes de precio.

Endeudamiento Total. Formula: Endeudamiento total

Cálculo (2023).

Pasivos \approx \$764 millones

Activos \approx \$17.749 millones

Endeudamiento = 4,3%

Un nivel de endeudamiento bajo otorga flexibilidad financiera para invertir y enfrentar contingencias. En Coca-Cola FEMSA, este bajo endeudamiento permite resistir aumentos de tasas de interés y financiar nuevos proyectos sin comprometer la estabilidad. Estratégicamente, habilita oportunidades de expansión, innovación y modernización sin depender excesivamente de financiamiento externo.

Rentabilidad del Patrimonio (ROE). Fórmula: $ROE = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{patrimonio neto}} \times 100$

Cálculo (2023).

Utilidad Neta \approx \$950 millones

Patrimonio \approx \$16.985 millones

ROE \approx 5,6%

El ROE mide la capacidad de la empresa para generar utilidades sobre el capital invertido por los accionistas. Un ROE saludable motiva la atracción de inversionistas y apoya decisiones estratégicas de reinversión o pago de dividendos. Su tendencia a la baja alerta sobre la necesidad de incrementar eficiencia operativa y diversificación del portafolio para mejorar retornos.

Rotación de Cartera (Cuentas por Cobrar en Días). Fórmula: Rotación de cartera (días)

Cálculo (2023).

Cuentas por Cobrar \approx \$1.200 millones

Ventas Netas \approx \$10.500 millones

Rotación \approx 41 días

Este indicador refleja el tiempo promedio que tarda Coca-Cola FEMSA en cobrar sus ventas. Una rotación eficiente mejora la liquidez y reduce el riesgo de incobrabilidad. En contextos de incertidumbre económica y presión de capital de trabajo, optimizar la cobranza es

una prioridad estratégica para asegurar flujo de caja sano y financiar operaciones sin recurrir a deuda adicional.

Análisis Horizontal y Vertical

Análisis Horizontal

Al analizar los estados financieros de la Coca Cola FEMSA, para los años 2021, 2022 y 2023 podemos evidenciar que se presentó un aumento moderado en sus activos totales para el año 2022 en relación con el año 2021, correspondiente a un 2,37%, para luego volver a caer en un porcentaje (-1,61%) para el año 2023, notándose su disminución en activos por impuestos diferidos y otros activos no corrientes.

Los pasivos totales aumentaron en 1,48% en el 2022 con respecto al 2021 esto jalonado por el aumento de los pasivos no corrientes, lo cual aumento el índice de endeudamiento para este año, viéndose disminuido este porcentaje en un (-,41%) para el año 2023 gracias a la disminución de las obligaciones financieras y el rubro de beneficios a empleados. reflejándose también un aumento en el patrimonio del 2,37% para el año 2022, pero para el año 2023 disminuyó en (-1,66%), por el efecto del aumento de las partidas que restan al patrimonio como lo son las partidas acumuladas de la utilidad integral y Otros instrumentos de capital.

En el análisis horizontal se destaca el aumento porcentual de otros activos financieros corriente alcanzando más del 200% en el periodo 2021-2022 para luego bajar al 80,52% en el periodo 2022-2023

Sus ingresos están representados en un alto porcentajes por las ventas netas, superando el 99% de los ingresos totales para los 3 año y manteniéndose estable con una ligera variación que no alcanza el 1%, el costo de venta varí entre el 54 y 55% en los tres años, lo que demuestra, lo

cual quiere decir que es muy rentable producir en la compañía de acuerdo con los costos asociados al producto.

A pesar de que los ingresos subieron un 16,39% del 2021 al 2022, se generó una disminución del 8,09% para el 2023, debido al aumento en el costo de venta.

La Utilidad neta para el año 2022 en comparación con el 2021 se estableció en un 20,18% muy significativa y atractiva a la vista de los inversionistas, pero para el año 2023 solo aumentó un 3,06%.

Análisis Vertical

El rubro más significativo para el año 2021 dentro de los activos corrientes es el efectivo y sus equivalentes (14,49%) del total activo, lo cual denota la buena liquidez que presenta la empresa para atender sus deudas a corto plazo, en el año 2022 se estableció en 14,49% y en el 2021 en 11,36%, de igual manera la partida de los activos intangibles es la más representativa de los activos no corrientes, manteniéndose en promedio en un 37% del total de los activos totales.

El rubro de proveedores representa el 18,80% del total pasivo para el año 2021, 18,37% para el 2022 y 19,58% para el 2023, lo cual es un porcentaje moderado que se puede cubrir sin inconveniente, teniendo en cuenta las cuentas por cobrar y el efectivo y sus equivalentes.

En los pasivos no corrientes se destaca el ítem de préstamos bancarios y documentos por pagar con un 57,9% del total pasivo lo que representa un nivel medio de endeudamiento, resaltando la disminución porcentual en 2022, (48,01%) y 46,59% en 2023.

El patrimonio el rubro más significativo es el capital atribuible a los propietarios de la controladora, manteniéndose en un promedio del 95% para los tres años y las utilidades retenidas que en el 2021 fueron del 63,52% el 2021, pasando al 67,23 en el 2022 y 71,80% en el 2023, lo

que demuestra la intensión de los socios de autofinanciarse y potencializar el crecimiento de la empresa.

La utilidad neta alcanza su más alto porcentaje en el año 2022, (8,66%) del total de los ingresos, observándose un leve aumento porcentual de la utilidad neta sobre las ventas netas lo que la hace una empresa rentable al tener un margen neto de utilidad fortalecido.

Metodologías para el Análisis de Indicadores Financieros

Ratios de Liquidez

$$\text{Razón Corriente} = 4.500 / 2.100 = 2,14$$

$$\text{Razón de Tesorería} = 800 / 2.100 = 0,38$$

$$\text{Prueba Ácida} = (4.500 - 1.300) / 2.100 = 1,52$$

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = 4.500 - 2.100 = 2.400$$

$$\text{Razón de Solvencia} = 17.749 / 764 = 23,23$$

Ratios de Actividad o Gestión

$$\text{Rotación de Cartera (Veces)} = 10.500 / 1.200 = 8,75$$

$$\text{Rotación de Cartera (Días)} = (1.200 \times 360) / 10.500 \approx 41 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de Inventarios (Veces)} = 6.300 / 1.300 \approx 4,85$$

$$\text{Rotación de Inventarios (Días)} = (1.300 \times 360) / 6.300 \approx 74 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de Proveedores (Veces)} = 6.600 / 1.000 = 6,6$$

$$\text{Rotación de Proveedores (Días)} = (1.000 \times 360) / 6.600 \approx 55 \text{ días}$$

$$\text{Ciclo de Efectivo} = 41 + 74 - 55 = 60 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de Activos Totales} = 10.500 / 17.749 \approx 0,59$$

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = 10.500 / 6.000 \approx 1,75$$

Impacto de Gastos Administrativos y de Ventas = $1.500 / 10.500 \approx 14,3\%$

Ratios de Endeudamiento

Endeudamiento Total = $764 / 17.749 \approx 4,3\%$

Endeudamiento Financiero (asumiendo pasivo financiero 400) = $400 / 17.749 \approx 2,25\%$

Impacto de la Deuda Financiera = $320 / 10.500 \approx 3,05\%$

Cobertura de Intereses = $1.890 / 320 \approx 5,91$

Apalancamiento Total = $17.749 / 16.985 \approx 1,05$

Apalancamiento a Largo Plazo (asumiendo pasivo LP 500) = $500 / 16.985 \approx 2,94\%$

Apalancamiento a Corto Plazo = $2.100 / 16.985 \approx 12,36\%$

Concentración Endeudamiento CP = $2.100 / 764 \approx 274,6\%$

Concentración Endeudamiento LP = $500 / 764 \approx 65,4\%$

Ratios de Rentabilidad

Margen Bruto = $(10.500 - 6.300) / 10.500 \times 100 \approx 40\%$

Margen Operacional = $1.890 / 10.500 \times 100 \approx 18\%$

Margen Neto = $950 / 10.500 \times 100 \approx 9,05\%$

ROA = $950 / 17.749 \times 100 \approx 5,35\%$

ROE = $950 / 16.985 \times 100 \approx 5,59\%$

ROI (Inversión = Activos Totales) = $950 / 17.749 \times 100 \approx 5,35\%$

EBITDA = $1.890 + 520 = 2.410$

Modelo Dupont (ROE) $\approx 9,05\% \times 0,59 \times 1,05 \approx 5,59\%$

Árbol de Rentabilidad

Deuda Total o Nivel de Endeudamiento

Mide la proporción de las obligaciones financieras que una empresa tiene en relación con sus activos, esto es la capacidad que tiene la compañía para hacer frente a sus deudas con los recursos disponibles.

Tabla 11

Nivel de endeudamiento empresa Coca Cola FEMSA 2022-2023

NE= (Total pasivo / Total Activo) *100				
Rub	Año 2023		Año 2022	
TP	\$	139.675	\$	146.119
TA	\$	273.520	\$	277.995
NE		51,1%		52,6%

Nota. La tabla nos identifica el nivel de endeudamiento de la empresa Coca-Cola Femsa para los años 2022 y 2023. *Fuente.* Elaboración propia.

Patrimonio

El patrimonio es el conjunto de bienes, derechos y deudas que posee una persona o empresa, utilizados para alcanzar uno o varios objetivos específicos. (Pareja, 2025)

Fórmula:

P= Total Patrimonio - Utilidad del ejercicio

Año 2022

P = \$ 131.876 - \$ 19.626 = \$ 112.250

Año 2023

P= \$ 133.705 - \$ 20.226 = \$ 113.479

El patrimonio neto de la empresa Coca Cola FEMSA para el año 2022 es de \$112.250 y de \$113.479 para el año 2023, cuyos rubros más representativos son el capital atribuible a los propietarios, así como las utilidades retenidas y la prima en colocación de acciones.

Esto refleja la intención de los propietarios de mantener la solidez de la empresa para alcanzar nuevos objetivos y lo valorado que se encuentran las acciones de la compañía.

Ebit

Mide el desempeño de las operaciones comerciales de una organización y su capacidad para generar dinero, sin que los costos estructurales afectan las ganancias. (Da Silva, 2021)

Fórmula = Ingresos Totales - Costo de venta – Gastos Operativos.

Tabla 12

Cálculo del EBIT empresa Coca Cola FEMSA

EBIT = Ing. Totales - Cto vta. - Gatos Operat.				
Rub	Año 2023		Año 2022	
Ti	\$	245.088,0	\$	226.740,0
Cv	\$	134.228,0	\$	126.440,0
Go	\$	76.098,0	\$	68.981,0
Ebit	\$	34.762	\$	31.319

Nota. La tabla representa el cálculo del EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) para la empresa Coca-Cola Femsa durante los años 2022 y 2023, utilizando la fórmula: EBIT = Ingresos Totales (Ti) - Costo de Ventas (Cv) - Gastos Operacionales (Go). *Fuente.* Elaboración propia.

Gastos Financieros

Son todos aquellos cargos monetarios que se derivan de la obtención de financiación o titularidad de cualquier pasivo financiero. Afectan tanto a las empresas. (Westreicher, 2020)

Los gastos financieros de la empresa Coca Cola Femsa están representados por intereses bancarios. Para el año 2022 fueron de \$ 6.500 y el año 2023 7.102, presentándose un aumento del 9,26%

La tasa impositiva es el porcentaje que se aplica sobre la base imponible para el cálculo del respectivo impuesto por pagar. (Ludeña 2022)

La tasa impositiva sobre el impuesto a la utilidad para el año 2022 de la empresa Coca Cola Femsa, de acuerdo con lo reflejado en el estado de resultado fue de 25,38%, mientras que para el año 2023 fue de 30,49%

Tasa Libre de Riesgo

La tasa de rendimiento libre de riesgo es la rentabilidad teórica de una inversión sin riesgo. Representa el interés que un inversor esperaría de una inversión absolutamente libre de riesgo durante un período determinado.

De acuerdo con el reporte anual presentado según las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y otros participantes del mercado de valores, correspondiente al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2023. Las cifras de las últimas emisiones de acciones de la empresa Coca Cola Femsa son las siguientes:

Monto de la emisión: Ps. \$8,500,000,000.00 M.N.

Precio de colocación: Ps. \$100.00 M.N. cada uno.

Fecha de emisión: 30 de junio de 2017.

Fecha de vencimiento: 18 de junio de 2027.

Plazo de vigencia de la emisión: 10 años.

Intereses y procedimiento para el cálculo: La tasa de interés bruto anual es de 7.87%, la cual se mantendrá fija durante la vigencia de la emisión.

Beta β

De acuerdo con (Mirzayev, 2024). La beta de una empresa mide la volatilidad, o el riesgo sistemático, de un valor en comparación con el mercado en general. Mide cómo varía su valor de mercado con las fluctuaciones del mercado general. Se utiliza en el modelo de valoración de activos de capital (CAPM) para estimar la rentabilidad de un activo.

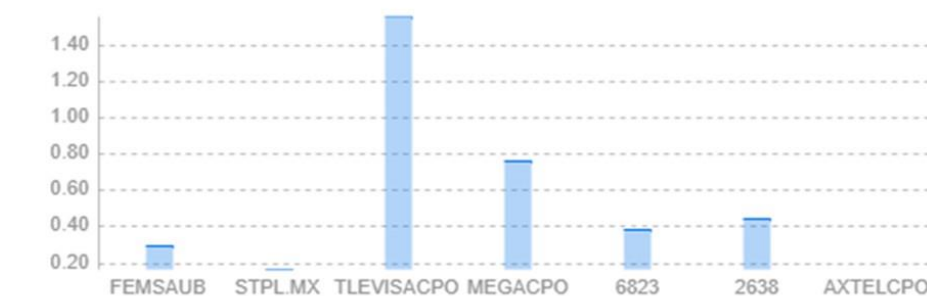
Tabla 13

Resumen de la beta empresa Coca Cola FEMSA últimos 5 años

Análisis

Años fiscales ⋮

La siguiente sección resume la información sobre el Beta (5 años) de Coca Cola Femsa UB:



Resumen de rendimiento

- La beta (5 años) de Coca Cola Femsa UB es 0.30.

Nota. El grafico representa los datos de la plataforma InvestingPro para La empresa Coca Cola Femsa en los últimos 5 años. Tomado de Investing.com. (2025).

La beta es una medida adecuada para conocer la volatilidad. Coca-Cola FEMSA SAB de CV tiene una beta de N/A.

En este caso, se encuentra muy por debajo de 1. La volatilidad de Coca-Cola FEMSA SAB de CV bajo este criterio es significativamente menor que la de mercado.

Prima del Mercado

La prima de riesgo es el sobreprecio que un emisor debe pagar por colocar su deuda en el mercado, ya que el inversor asume un mayor riesgo respecto a otros activos de similares características, pero con menos riesgo. De acuerdo con la plataforma de Infront la prima de riesgo de mercado es de aproximadamente 7% y la tasa libre de riesgo se encuentra alrededor del 4%. Para las empresas privadas.

Cálculo, Interpretación y Análisis del EBIT

Fórmula = Ingresos Totales - Costo de venta – Gastos Operativos.

Cálculo del Ebit año 2022.

Ingresos totales año 2022	\$ 226.740
Costo de venta año 2022	\$ 126.440
Gastos operativos año 2022	\$ 68.981
EBIT = \$ 226.740 – 126.440 – 68.981 = \$ 31.319	

Cálculo del Ebit año 2023

Ingresos totales año 2023	\$ 245.088
Costo de venta año 2022	\$ 134.228
Gastos operativos año 2022	\$ 76.098
EBIT= \$ 245.088 – 134.228 – 76.098 = \$ 34.762	

La empresa Coca Cola Femsas ha experimentado un aumento en el EBIT de \$3.443 (Expresado en millones de pesos mexicanos) en el año 2023 con relación al año 2022, lo cual indica que está generando ganancias a partir de sus operaciones principales. para cubrir sus costos operativos y generar ganancias. Además, al estar el EBIT en crecimiento demuestra una buena gestión.

Cálculo, Interpretación y Análisis del NOPAT

Fórmula = Ingresos de operaciones x (1 – tasa impositiva)

NOPAT año 2022.

Ingresos operacionales \$ 518

Tasa impositiva de impuestos 23,38%

NOPAT = \$ 518*(1-23,38%) = \$ 396,89

NOPAT año 2023

Ingresos operacionales \$ 824

Tasa impositiva de impuestos 30,49%

NOPAT = \$ 824*(1-30,49%) = \$ 572,76

El NOPAT en el año 2022 asumiendo que, si la empresa Coca Cola Femsa no tuviera deuda, quiere decir que generó una ganancia de \$396.89 millones en sus operaciones principales después de pagar sus impuestos operativos, situación que mejoró considerablemente para el año 2023, registrando un aumento de \$202,87, reflejando de esta manera una buena rentabilidad en sus operaciones principales sin el impacto de la financiación por deuda

Cálculo, Interpretación y Análisis del WACC

Es una métrica financiera que representa el coste promedio que una empresa debe pagar por su capital, tanto deuda como capital propio. Es una tasa de descuento que se utiliza para evaluar proyectos de inversión, determinar el valor de una empresa y calcular el retorno requerido para inversionistas y acreedores. (Dobaño, 2024).

Fórmula $WACC = [(E/V) \times Re] + [(D/V) \times RD] \times (1 -)$

WACC para el año 2022.

(E) es el valor del capital propio. 131.876

(D) es el valor de la deuda. 146.119

(V) es el valor total de la empresa ((E + D)). 277.995

(Re) es el coste de los fondos propios. 54,76%

(RD) es el coste de la deuda. 2,87%

(T) es la tasa impositiva. 25,38%

$$WACC = [(131876/277995) \times 54,76\%] + [(146119/277995) \times 2,87\%] \times (1 - 25,38\%)$$

$$WACC = [(0,47) \times 54,76\%] + [(0,52) \times 2,87\%] \times (0,74)$$

$$WACC = (0,257 + 0,014) \times (0,74)$$

$$WACC = (0,271) \times (0,74) = 19,01$$

WACC para el año 2023

(E) es el valor del capital propio. 133.705

(D) es el valor de la deuda. 139.675

(V) es el valor total de la empresa ((E + D)). 273.380

(Re) es el coste de los fondos propios. 55,76%

(Rd) es el coste de la deuda. 2,89%

(T) es la tasa impositiva. 30,49%

$$WACC = [(133705/273380) \times 55,76\%] + [(139675/273380) \times 2,89\%] \times (1 - 30,49\%)$$

$$WACC = [(0,48) \times 55,76\%] + [(0,51) \times 2,89\%] \times (0,69)$$

$$WACC = (0,267 + 0,014) \times (0,69)$$

$$WACC = (0,281) \times (0,69) = 19,38$$

El costo promedio ponderado de todas las fuentes de financiamiento que utiliza la empresa, incluyendo deuda y capital propio. para satisfacer a sus acreedores e inversores es del 19,01% para el año 2022, esto indica que, en promedio, por cada peso m que Coca-Cola FEMSA

financia a través de deuda o capital, le cuesta un 19.01%, situación que no generó mayores cambios en el año 2023 al mantener el porcentaje en 19,38% lo cual representa un costo de capital relativamente alto, lo que implica una mayor exigencia de rentabilidad en sus inversiones y podría reflejar una percepción de mayor riesgo por parte de los financiadores.

Cálculo, Interpretación y Análisis del EVA

Es un indicador financiero que permite calcular el rendimiento real que una empresa genera a sus accionistas. Es una medida que obtiene, por encima del beneficio contable, el coste de oportunidad de los recursos aportados por los accionistas a la empresa.

Fórmula: $EVA = UAIDI - (ACTIVOS\ TOTALES * COSTO\ DEL\ CAPITAL)$

Cálculo de EVA año 2022.

$$EVA = \$ 396,89 - (277.995 * 0,19)$$

$$EVA = \$ 396,89 - 52.819 = (-27.032)$$

Cálculo de EVA año 2023.

$$EVA = \$ 28.792 - (273.520 * 0,193)$$

$$EVA = \$ 28.792 - 52.789 = (-23.997)$$

Un EVA de (-27.032) en la empresa Coca Cola Femsa para el año 2022, significa que la empresa no obtuvo un rendimiento suficiente de su capital empleado como para cubrir el costo de ese capital, por lo tanto, no se construyó valor, sino por el contrario se está destruyendo. Esto puede ser por problemas de ineficiencias por ineficiencias en el uso de capital o posibles problemas operativos. resultado que disminuyó un poco para el año 2023

Cálculo del ROCE (Tradicional)

El ROCE es una ratio financiera que mide la rentabilidad de una empresa en función del capital total que ha invertido. (Fernández, 2025)

Fórmula ...ROCE = EBIT ÷ Capital Empleado × 100

Cálculo del ROCE Año 2022.

$$\text{ROCE} = \$ 31.319 \div \$ 220.035 \times 100$$

$$\text{ROCE} = 14,23\%$$

Cálculo del ROCE Año 2023.

$$\text{ROCE} = \$ 34.762 \div \$ 218.744 \times 100$$

$$\text{ROCE} = 15,89\%$$

Un ROCE Del 14.23% para Coca-Cola FEMSA significa que, por cada peso mexicano de capital que la empresa ha empleado en su negocio, ha generado una ganancia antes de intereses e impuestos (EBIT) del 14.23%, lo que evidencia un uso eficiente de sus activos para generar beneficios operativos

Figura 6

Formula del ROCE Equity

$$\text{ROCE}_{\text{Equity}} = \frac{\text{EBIT} \times (1 - T)}{\text{Common Stockholders' Equity}} = \frac{1,625}{7,200}$$

Nota. El grafico representa la fórmula para calcular el ROCE Equity. *Fuente.* Elaboración propia.

Cálculo del ROCE Ponderado por Common Stockholders' Equity

$$\text{Common Stockholders' Equity} = \text{Patrimonio Total} - \text{Acciones Preferentes}$$

Año 2022. Common Stockholders' Equity = \$ 131.876 - \$125.385 = \$6.491

Año 2023. Common Stockholders' Equity = \$ 133.705 - \$ 127.025 = \$ 6.680

ROCE Ponderado por Common Stockholders' Equity 2022

$$\text{ROCE Ponderado ' Equity} = \frac{\$ 31.319 \times (1+25,38\%)}{\$ 4.851}$$

$$\text{ROCE Ponderado ' Equity} = \frac{\$ 31.319 \times (1,2538)}{\$ 6.680}$$

$$\text{ROCE Ponderado ' Equity} = \frac{\$ 39.267}{\$6.680} = 5,87$$

ROCE Ponderado por Common Stockholders' Equity 2023

$$\text{ROCE Ponderado ' Equity} = \frac{\$ 34.762 \times (1+30,49\%)}{\$ 6.680}$$

$$\text{ROCE Ponderado ' Equity} = \frac{\$ 34.762 \times (1,3049)}{\$ 6.680}$$

$$\text{ROCE Ponderado ' Equity} = \frac{\$ 45.360}{\$ 6.680} = 6,79$$

Diferencias (Spread) entre ROCE y Ke

$$K_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f)$$

R_f = Tasa libre de riesgo

β = Beta (mide la volatilidad o riesgo de la acción en relación al mercado)

R_m = Tasa de rentabilidad del mercado

(R_m - R_f) = Prima de riesgo del mercado

$$K_e = 4,0\% + 0,30 \times (11,5\% - 4,0\%)$$

$$K_e = 4,3\% \times (7,5\%) = 32,25\%$$

Figura 7

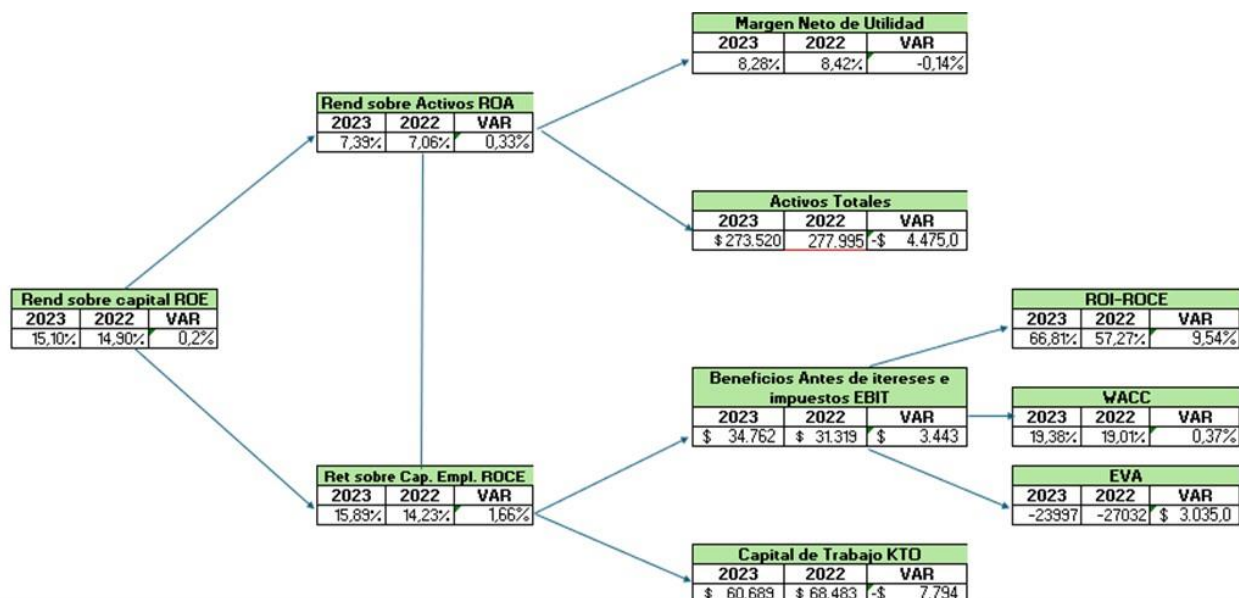
Diferencias (Spread) entre ROCE y Ke

Métrica	Fórmula	Valor	Interpretación
Spread Tradicional	$ROCE - Ke$	15,89% - 32,25% = (-16.36%)	La empresa Coca cola Femsa no tiene retorno operativo para el año 2023, antes por el contrario, su retorno es negativo.
Spread Ponderado por Equity	$ROCE_{Equity} - Ke$	6,79% - 32.25% = 25,46%	La empresa Coca Cola Femsa no muestra creación de valor para los accionistas

Nota. El grafico representa la diferencia (Spread) entre el ROCE y el Ke. Fuente. Elaboración propia.

Figura 8

Esquema Árbol de rentabilidad empresa Coca Cola FEMSA años 2022-2023



Nota. El grafico representa el árbol de rentabilidad de la empresa Coca Cola FEMSA año 2022 – 2023. Fuente. Elaboración propia.

Análisis de Resultados Árbol de Rentabilidad

El análisis del árbol de rentabilidad nos brinda información eficaz sobre la situación financiera de una empresa, lo cual incluye los indicadores más significativos calculados con la información que arrojan los estados financieros de la organización. En el 2022, la empresa Coca Cola Femsa obtuvo una utilidad neta de \$ 20.226, Retorno sobre el Capital Empleado (ROCE) de 14,23%, evidenciándose unos rendimientos considerables de su capital invertido, el retorno sobre el capital (ROE) fue del 14,9 %, porcentaje moderado correspondiente al valor entregando a sus accionistas en comparación con su costo de capital. El costo promedio ponderado de capital (WACC) de 2022 es 19%. En 2023, la empresa tuvo una disminución en sus márgenes de utilidad neta, mientras que en el rendimiento sobre activos y rendimiento sobre capital. El margen bruto de utilidades presentó un ligero aumento con relación al año anterior, mientras que el rendimiento sobre activos aumentó al 0,33% El ROE también mejoró un 0,25%, lo que indica que la empresa no está generando mucho valor para sus accionistas. El WACC surgió levemente un 1,88%. En el 2023 con relación al año 2022 En términos de beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT), la empresa tuvo un aumento del 10,9% en 2023 en comparación con 2022. El EVA, aunque su resultado es negativo, disminuyó un 11,22% para el año 2023 en relación al 2022. En general, la empresa Coca Cola Femsa refleja en su información financiera fluctuaciones durante los dos años analizados. Si bien el fondo de maniobra arroja que La empresa posee suficiente liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo por lo cual puedes invertir en el crecimiento de la compañía. Se debe tratar de mejorar el ROE y al costo de capital para mejorar la construcción de valor para sus accionistas. Además, los resultados negativos en el EVA pueden ser una señal de que la empresa debe tomar medidas para mejorar su eficiencia y reducir los costos.

Conclusión Árbol de Rentabilidad

Después de analizar los indicadores de rentabilidad de la empresa Coca Cola FEMSA durante los años 2022 y 2023 se puede observar que la empresa ha experimentado situaciones inestables en su desempeño financiero. Si bien varios de sus indicadores financieros tuvieron ligeros incrementos en el año 2023 en comparación con el año 2022 y se evidencia un aumento en las utilidades del 11,6%, los indicadores que representan rendimiento sobre el patrimonio, rentabilidad y liquidez arrojan resultados positivos con crecimientos moderados en materia de porcentaje, lo cual permite hacer frente a sus obligaciones presente pero con la obligación de aumentar un poco más la rentabilidad, ya que el nivel de endeudamiento superior al 50%.

Pero también es cierto que hay que resaltar el esfuerzo de sus acciones al mantener las utilidades acumuladas en un alto porcentaje para reflejar solidez financiera y hacer frente a obligaciones futuras o ya sea con el ánimo de invertir en nuevos proyectos.

Conclusiones y Recomendaciones

El análisis financiero de Coca-Cola FEMSA entre 2021 y 2023 muestra que, a pesar de su sólida posición como líder en el mercado de bebidas, la empresa enfrenta retos importantes por cambios en las preferencias de consumo, mayores regulaciones e impuestos, y una competencia creciente, por lo que, se evidencian disminuciones en ventas y activos, así como una rentabilidad moderada que limita la creación de valor para los accionistas.

No obstante, la empresa mantiene fortalezas como una sólida estructura financiera, eficiencia operativa y capacidad de adaptación, lo que le brinda margen para implementar estrategias que fortalezcan su sostenibilidad y rentabilidad en el largo plazo.

Sugerencias

Diversificar el portafolio con más productos saludables y bajos en azúcar para adaptarse a las nuevas preferencias del mercado.

Fortalecer canales digitales y de e-commerce para mejorar ventas y fidelización de clientes.

Optimizar la gestión de liquidez acelerando cobros y negociando mejores plazos con proveedores.

Invertir en eficiencia operativa mediante automatización y tecnologías que reduzcan costos.

Reforzar la sostenibilidad con acciones ambientales que mejoren la percepción de marca y cumplan con regulaciones.

Avances Metodológicos del proyecto

Discusión Resultados del Diagnóstico Financiero

El reto para la empresa Coca Cola FEMSA resulta ser multisectorial, teniendo en cuenta que no solo se enfrenta al factor competencia con marcas tradicionales de renombre en el mercado y la proliferación de marcas nuevas propias de cada país en un negocio donde las empresas productoras buscan la manera de diversificar su portafolio empresarial, con la tendencia a brindar bebidas saludables y a menor precio y con un alto grado de compromiso con el desarrollo sustentable en un mundo moderno que demanda un estricto cumplimiento en estos temas de actualidad.

Otro factor al que se enfrenta es al alto costo de las materias primas por la subida en el índice inflacionario en Latinoamérica, lo cual tiene relación con las altas tasas de interés como estrategias de los bancos centrales para controlar la inflación, encareciendo los niveles de apalancamiento financieros en los que puede incurrir la empresa.

Las regulaciones de los gobiernos en los países que se produce y comercializan los productos de Coca Cola FEMSA, también ha impactado de forma significativa el margen de utilidad de la empresa, debido a que no se puede aumentar el precio de los productos de forma significativa, pero si se debe cumplir con el pago de tributos adicionales.

Todo esto ha influido en los resultados financieros de la empresa Coca Cola Femsa no tan positivamente a pesar de los esfuerzos realizados en innovación y tecnología como también en marketing, inversión social y cuidado del medio ambiente.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el análisis integral realizado a la empresa Coca Cola FEMSA es necesario adoptar estrategias que fortalezcan su situación financiera.

Implicaciones en la Toma de Decisiones de Inversión

La empresa Coca Cola FEMSA presenta un patrimonio fortalecido a pesar de que al calcular el patrimonio neto se observa una leve disminución para el año 2.023, pero en términos generales la empresa presenta una buena rentabilidad y por ende estabilidad comercial.

También se destaca un ciclo de efectivo de 32 días y una razón corriente superior a 1 por lo cual se cuenta con niveles adecuados de capital de trabajo para realizar nuevas inversiones. De acuerdo a este diagnóstico financiero y teniendo en cuenta las situaciones adversas del mercado es necesario que la empresa adopte estrategias de inversión basadas en el FO (Fortaleza + Oportunidades), utilizando su reconocimiento y trayectoria en el mercado para invertir en nuevas líneas de bebidas saludables y productos sustituto de otras bebidas sin dejar de producir las vigentes y de esta manera poder diversificar su portafolio en respuesta a la nueva ola de consumidores sensatos en el cuidado de su salud.

Se debe fortalecer la red logística para expandirse en nuevos mercados emergentes en alianzas con socios estratégicos buscando permanencia y aumento en la rentabilidad.

Para estar a la vanguardia comercial es indispensable fortalecer las habilidades en tecnologías e incursionar en nuevas tendencias con miras en sacar provecho del auge de las plataformas digitales de venta y de esta manera fortalecer estos canales los cuales aportan puntos positivos que permite medir la fidelidad y requerimiento de los clientes.

Conjuntamente a los temas antes mencionado se debe invertir en tecnología desarrollando soluciones de producción sustentables e innovadoras para mejorar la eficiencia en procesos de fabricación, utilizando herramientas digitales automatizadas para simplificar los procesos.

Implicaciones en la Toma de Decisiones de Financiación

Si bien la empresa Coca Cola Femsa cuenta con un patrimonio fortalecido, lo que le permite tomar decisiones de financiación propia, esto debido a un capital social que se ha mantenido estable en los tres años analizados y al significativo valor que representan las utilidades retenidas dentro del patrimonio, lo que demuestra la buena intención de parte de los socios por capitalizar la empresa. Hay que tener en cuenta las estrategias financieras ofensivas presentadas dentro del desarrollo de estrategias, donde se plantea: Lanzar nuevas líneas de bebidas saludables, ecológicas y sustitutivas para cubrir la demanda de consumidores conscientes en el cuidado de la salud, expandirse en mercados emergentes con productos diversos, buscando una oportunidades de crecimiento y estabilidad en esos mercados, impulsar nuevas plataformas digitales de venta directa al consumidor y distribución, Invertir en tecnología e innovación, desarrollando soluciones de producción, empaque y logística sustentables, para lo cual la empresa debe tomar decisiones de financiamiento eficaces e inteligente, al revisar las obligaciones financieras para el año 2.023, las cuales representan el 0,06% del total pasivo, además teniendo en cuenta que la rotación de proveedores se encuentra a 73 días, mientras que la rotación de cuentas por cobrar es de 26 días, además debemos mirar también el aumento progresivo en las ventas del año 2021 al 2023, por lo tanto es posible una opción de financiación para invertir en nuevos proyectos que contribuyan al aumento de la rentabilidad y fortalecimiento de la marca en el mercado.

Esta opción de financiación es conveniente, ya que a pesar de la solidez financiera y una posición de liquidez positiva con razón corriente superior 1, se debe analizar también que esta presenta una tendencia decreciente para el año 2023 con relación a los dos años anteriores y

además el fondo de maniobra se ha reducido a la mitad entre 2021 y 2023, lo cual es motivo de monitoreo constante.

Teniendo en cuenta que la empresa no presenta riesgos inminentes de liquidez, por presentar un eficiente ciclo de efectivo de 15 días, se puede optar por un préstamo bancario suficiente para las estrategias ofensivas de financiación planteadas.

Para contemplar la opción de una financiación externa bajo la modalidad de préstamos bancarios debemos hacer un análisis o evaluación de varios factores clave como son:

Planificación Financiera Detallada

Es indispensable contar con un cronograma de negocios y proyecciones financieras precisas para tomar esta obligación financiera y estar seguros de que poseemos la capacidad para pagar la deuda. “Este factor clave es justificado por los motivos expuestos en el anterior párrafo”

Costos Asociados

Las diferentes formas de financiación externa existentes en el mercado financiero presentan un costo específico; en el caso de los productos bancarios nos referimos a los intereses y comisiones, lo cual hay que tener en cuenta al asumir una obligación bancaria. Observando los comportamientos de los diferentes indicadores actuales para el año 2024 en México que es donde está la sede principal de Coca Cola Femsa, podemos observar que el PIB está en 1,2%, según el portal (México cómo vamos 2.025), la inflación cerró en el 2023 cerró en 4,66% en comparación a la del 2.022 que fue de 7,81% y se espera un 4,21% para el 2.024, La tasa de interés se ubicó al finalizar el 2.023 en un 11,25%, para el año 2.024 en un 11% y para el 2.025 en el primer semestre en un 9,5% según el banco de México. Por lo tanto, es recomendable aprovechar la baja tasa de interés actual y recurrir a un crédito con tasa fija para ganarnos la inflación y previendo posibles aumentos en la tasa de referencia.

Riesgos

La financiación externa ya sea con créditos bancarios u otros mecanismos, generan alto riesgo financiero para la empresa, afectando la solvencia que no le permitiría responder a situaciones repentinas. En este caso la empresa coca Cola Femsa cuenta con la suficiente liquidez para adquirir una deuda y responder a imprevistos financieros que se presenten, ya que según el índice de Dupont presenta una rentabilidad del 15%, y los resultados del fondo de maniobra le permiten hacer frente a sus obligaciones a corto y largo plazo, presenta una buena rentabilidad sobre el patrimonio y el nivel de endeudamiento es medio (51, 1%) para el 2.023, sin embargo se debe decidir por una opción de endeudamiento que sea prudente.

Viabilidad del Proyecto/Negocio

Se debe estudiar la viabilidad de los proyectos que se financiaran y su nivel de generación de ingresos necesarios para cubrir la obligación. De acuerdo con las razones principales para la cual se toma la financiación, existe un alto grado de éxito en la ejecución de los nuevos proyectos de inversión de la empresa Coca Cola Femsa, por la necesidad que existe de cubrir nuevas alternativas en los consumidores como son la producción de productos saludables y sustentable debido al auge de la cultura Fitness y el desarrollo sostenible.

Condiciones del Mercado

El mercado financiero que incluye tasas de interés, disponibilidad de crédito, preferencias de los inversionistas, influyen en los costos de la financiación bancaria. La tasa de interés en el país sede de la empresa Coca Cola Femsa tiene tendencia a la baja, momento apropiado para obtener opciones de financiación bancaria, en el caso de la disponibilidad de crédito por ser una

empresa reconocida en el ámbito empresarial y presentar solidez financiera no debe encontrar barreras en el acceso a créditos bancarios.

Conclusiones del Diagnósticos de Objetivos

Evaluar la evolución de los indicadores financieros clave (activos, pasivos, ingresos y utilidades) de Coca-Cola FEMSA durante los años 2021-2023

La empresa ha mantenido una estructura financiera sólida, con un aumento constante del patrimonio neto entre 2021 y 2023, aunque con un leve descenso en el total de activos en 2023 (-1,61%). Si bien los ingresos crecieron en 2022, hubo una disminución del 8,09% en 2023, lo que sugiere una desaceleración que debe ser monitoreada. A pesar de ello, el margen operacional se mantuvo en niveles saludables (18% en 2023), lo cual evidencia eficiencia operativa. La rentabilidad del patrimonio (ROE) se redujo a 5,6% en 2023, indicando que se deben reforzar acciones para mejorar el retorno al accionista

Identificar los factores de riesgo asociados a las condiciones económicas, políticas y sociales que han influido en las finanzas de la empresa

Conclusión Diagnostico Financiero

El entorno macroeconómico de los países donde opera Coca-Cola FEMSA ha impactado negativamente en sus costos y márgenes. Factores como la inflación, el alza en materias primas (azúcar, PET, aluminio) y el aumento de impuestos específicos sobre bebidas azucaradas han afectado su rentabilidad. Además, cambios culturales hacia el consumo saludable, la presión regulatoria y campañas contra el azúcar han reducido la participación de mercado de bebidas tradicionales. Estos riesgos exógenos requieren respuestas adaptativas ágiles para mantener la competitividad

Es indispensable comparar el comportamiento de las ventas y la participación de mercado frente a sus competidores directos

Conclusión

Coca-Cola FEMSA mantiene un liderazgo claro en Latinoamérica, con una participación del 43% del mercado y una red de distribución sólida. Sin embargo, enfrenta fuerte competencia de multinacionales como PepsiCo y marcas locales que ofrecen productos más saludables y económicos. La preferencia por bebidas naturales ha reducido las ventas de gaseosas, como se refleja en el decrecimiento del 2,4% de participación en 2023 en México. La empresa ha reaccionado con reformulaciones y diversificación, pero necesita fortalecer su posicionamiento en productos saludables para mantener su cuota de mercado.

Se debe proponer estrategias financieras basadas en el diagnóstico realizado que contribuyan a mejorar la rentabilidad y capacidad de adaptación de la empresa.

El diagnóstico evidencia que Coca-Cola FEMSA cuenta con fundamentos financieros que le permiten asumir inversiones estratégicas. Con un ciclo de efectivo eficiente (32 días), un nivel medio de endeudamiento (51,1%) y un patrimonio robusto, se recomienda aprovechar las condiciones actuales del mercado (tasas de interés en descenso) para financiar proyectos innovadores mediante préstamos con tasa fija. Estrategias FO como el lanzamiento de nuevas líneas de bebidas saludables, expansión a nuevos mercados y fortalecimiento del canal digital son viables y están alineadas con su capacidad financiera. Se recomienda monitorear de cerca la tendencia decreciente del capital de trabajo, que ha bajado significativamente de 2021 a 2023, como alerta de posibles presiones de liquidez en el mediano plazo.

Recomendaciones

La implementación de estrategias de optimización de costos y una evaluación prudente del apalancamiento financiero basado en el estudio de valores contables dados en los resultados del periodo comercial de la empresa Coca Cola Femsa, mantiene una estructura de capital sólida, con una relación de deuda neta indicando una gestión prudente del apalancamiento financiero, en donde se evidencia que la compañía ha reflejado una rentabilidad consistente en un entorno eficiente del capital.

Por lo que, este enfoque permite la eficiencia de las operaciones centrales más allá de factores externos como la deuda o las tasas impositivas, recomendando adoptar las prácticas en donde se identifiquen los cuellos de botellas operativos y el evaluó de los aumentos de costos compensados en el incremento de los precios, por medio de la contribución de la dinámica aplicada en el negocio nacional permitiendo así la estructura de costos y eficiencia operativa que influye en la competitividad de las empresas locales, especialmente en industrias con altos volúmenes y bajos márgenes, como alimentos, bebidas o logística.

Otra de las mayores recomendaciones del diagnóstico de la empresa Coca Cola Femsa es la evaluación y análisis del capital de la compañía por medio de los indicadores financieros en donde se ha demostrado un uso eficiente del capital a través de una sólida rentabilidad en donde se estudia el desempeño operativo.

Lo más factible es que la empresa persiga su principal objetivo mediante la búsqueda del aumento de oportunidades que representan su crecimiento y creación del valor teniendo en cuenta el análisis ROE y el margen del EBITDA que permiten el enfoque de la creación del valor al mantener siempre una buena disciplina de retorno de capital a accionistas y buenos créditos de

sus productos y marcas manteniéndose como número uno en esta industria que caracteriza una mayor competitividad.

Analizando los valores numéricos votados por la empresa con Coca-Cola company se le recomienda financieramente a la empresa analizar las inversiones que realizan la bolsa, entendiendo que está fluctuando según el comportamiento social con respecto a la inestabilidad política social y económica que presenta nuestro país o como también que su retorno no es muy amplio y tampoco es estable ya que es muy cambiante cómo lo demuestra la técnica del profesor demoraran demostrándose así el compromiso que debe asumir la organización en pro de la hora y acompañamiento puntos a favor que tiene es el mercado como la salud la producción con energías limpias la inversión social entre otras que crean consigue un valor y fortalece sus salidas en el mercado dándonos así una de las empresas más constituidas a nivel social entre sus operaciones financieras y de mercado cotidiano se refleja un buen manejo y conocimiento y estabilidad constante .

Se debe Identificar sus productos de cartera Coca-Cola siendo una marca constituida de bebidas carbonatadas ha sido líderes en todo tipo de bebidas en los últimos años últimamente se ha identificado su cartera incluyendo bebidas más saludables, pero aun así ha tenido un déficit en ventas debido a las necesidades de sus consumidores que ha querido cambiar.

Reducir costos operativos hay formas más económicas de reducir costos sin comprometer la calidad del producto o la satisfacción del cliente esto podría optimizar más la cadena de suministro, reduciendo así los residuos y la eficiencia energética.

Tabla 14*Tabla de amortización*

Monto	8.996			
Tasa	0,64%	6,16%	0,51%	
Plazo	36			
N°	CF	I	K	S
0				8.996
1	\$ 274,31	46,15	\$ 228,16	\$ 8.767,84
2	\$ 274,31	44,98	\$ 229,33	\$ 8.538,51
3	\$ 274,31	43,81	\$ 230,51	\$ 8.308,00
4	\$ 274,31	42,62	\$ 231,69	\$ 8.076,31
5	\$ 274,31	41,44	\$ 232,88	\$ 7.843,43
6	\$ 274,31	40,24	\$ 234,07	\$ 7.609,36
7	\$ 274,31	39,04	\$ 235,27	\$ 7.374,08
8	\$ 274,31	37,83	\$ 236,48	\$ 7.137,60
9	\$ 274,31	36,62	\$ 237,70	\$ 6.899,91
10	\$ 274,31	35,40	\$ 238,91	\$ 6.660,99
11	\$ 274,31	34,17	\$ 240,14	\$ 6.420,85
12	\$ 274,31	32,94	\$ 241,37	\$ 6.179,48
		475,26	\$ 2.816,52	3.291,78
13	\$ 274,31	\$ 31,70	\$ 242,61	\$ 5.936,87
14	\$ 274,31	\$ 30,46	\$ 243,86	\$ 5.693,01
15	\$ 274,31	\$ 29,21	\$ 245,11	\$ 5.447,91
16	\$ 274,31	\$ 27,95	\$ 246,36	\$ 5.201,54
17	\$ 274,31	\$ 26,69	\$ 247,63	\$ 4.953,91
18	\$ 274,31	\$ 25,42	\$ 248,90	\$ 4.705,02
19	\$ 274,31	\$ 24,14	\$ 250,18	\$ 4.454,84
20	\$ 274,31	\$ 22,86	\$ 251,46	\$ 4.203,38
21	\$ 274,31	\$ 21,57	\$ 252,75	\$ 3.950,63
22	\$ 274,31	\$ 20,27	\$ 254,05	\$ 3.696,59
23	\$ 274,31	\$ 18,97	\$ 255,35	\$ 3.441,24
24	\$ 274,31	\$ 17,66	\$ 256,66	\$ 3.184,58
		296,87	2.994,90	3.291,78
25	\$ 274,31	\$ 16,34	\$ 257,98	\$ 2.926,60
26	\$ 274,31	\$ 15,01	\$ 259,30	\$ 2.667,30
27	\$ 274,31	\$ 13,68	\$ 260,63	\$ 2.406,67
28	\$ 274,31	\$ 12,35	\$ 261,97	\$ 2.144,71
29	\$ 274,31	\$ 11,00	\$ 263,31	\$ 1.881,39
30	\$ 274,31	\$ 9,65	\$ 264,66	\$ 1.616,73
31	\$ 274,31	\$ 8,29	\$ 266,02	\$ 1.350,71
32	\$ 274,31	\$ 6,93	\$ 267,38	\$ 1.083,33
33	\$ 274,31	\$ 5,56	\$ 268,76	\$ 814,57

34	\$ 274,31	\$ 4,18	\$ 270,14	\$ 544,44
35	\$ 274,31	\$ 2,79	\$ 271,52	\$ 272,91
36	\$ 274,31	\$ 1,40	\$ 272,91	\$ 0,00
	0000	107,20	3.184,58	3.291,78

Nota. Representa la amortización del crédito operativo en donde se define los inductores

financieros con una tasa de interés representativa. *Fuente.* Elaboración propia.

Tabla 15

Inductores Financieros

Inductores	Expresión Matemáticas (fórmula)	Resultados	Análisis
RNOA Año 2 (2022)	OU DI/AON	0,50	Muestra una eficiencia operativa saludable, logrando un retorno sólido sobre los activos operativos netos.
FLEV Año 2 (2022)	FLEV= ((Activos Netos Operativos, o Activos Totales) / (Patrimonio neto)) -1	1,11	Mantiene un nivel de apalancamiento sano y bien gestionado que contribuye de forma positiva a mejorar la rentabilidad para los accionistas.
NNEP Año 2 (2022)	NNEP = (Gasto por Intereses Después de Impuestos) / Activos Operativos Netos (NOA)	0,0010	Mantiene un control financiero ejemplar, con gastos netos representados en sus activos operativos, el efecto negativo del endeudamiento sobre la rentabilidad es mínimo.

ROCE Año 2 (2022)	$ROCE = RNOA + FLEV \times (RNOA - NNEP)$	1,06	Muestra una destacada eficiencia operativa, lo que le permitió alcanzar una rentabilidad para los accionistas.
----------------------	---	------	--

Nota. La tabla muestra el resultado de los inductores financieros de la empresa Coca Cola Femsa, mostrando eficiencia operativa buen nivel de apalancamiento y control sobre sus finanzas. *Fuente.* Elaboración propia.

Costo de la deuda entre el RNOA con ROCE

Tabla 16

Costo de la deuda entre el RNOA con ROCE

El costo de la deuda está representado por NNEP EL CUAL ES DEL			2DO AÑOS
(Net Nonoperating Expenses Percentage) Porcentaje de Gastos No Operativos Netos	NNEP	$NNEP = (\text{Gasto por Intereses Después de Impuestos}) / \text{Activos Operativos}$	0,10%

En el contexto de esta fórmula y la definición de NNEP proporcionada, NNEP (0.0010 o 0,1%) representa el costo de la deuda después de impuestos en relación con los Activos Operativos Netos (NOA). Por lo tanto, el costo de la deuda para este análisis es del 0,1%.

Nota. En el contexto de esta fórmula y la definición de NNEP proporcionada, NNEP (0.0010 o 0,1%) representa el costo de la deuda después de impuestos en relación con los Activos Operativos Netos (NOA). Por lo tanto, el costo de la deuda para este análisis es del 0,1%.

Fuente. Autoría Propia.

Tabla 17*Análisis de sensibilidad y efecto sobre el ROCE*

Sensibilidad 1%	ROCE	Rentabilidad para Poseedores de Acciones Comunes
RNOA	2,11	<p>Este efecto beneficia a los accionistas, demostrándoles una gestión operativa eficiente y generando un valor adicional gracias al apalancamiento operativo y financiero que posee la organización con un aumento de 1% en el RNOA, generando así ganancias operativas en el desempeño dado por ROCE.</p> <p>El resultado del ROCE de este inductor contribuye a una mejora operativa del 1% incrementando el ROCE más allá del valor lineal, beneficiando significativamente a los accionistas, por lo que el apalancamiento amplifica una diferencia entre el RNOA y NNEP.</p>
FLEV	0,50	<p>Un aumento del 1% en RNOA sigue siendo altamente beneficioso para los accionistas comunes incluso con un NNEP desfavorable de -1.11%, siempre que la diferencia entre RNOA y el costo de la deuda sea positivo. Sin embargo, la empresa Coca Cola Femsa debe controlar sus gastos no operativos, ya que están restando valor directamente al rendimiento del capital común.</p>
NNEP	-1,11	

Nota. La tabla representa las variaciones que se han dado en ratios financieros más relevantes como el RNOA, FLEV y NNEP y su efecto en la productividad, los beneficio que genera para los accionistas y la rentabilidad. *Fuente:* Elaboración propia.

Cálculo del Costo del Patrimonio, Considerando el Nivel de Apalancamiento

$$k_e = r_f + f(R_m - R_f) * B$$

$$K_e = R_f + [R_m - R_f] B$$

K_e = Costo del Patrimonio

R_f = Tasa Libre de Riesgo

R_m = Rentabilidad de Mercado

B = Coeficiente de Riesgo de la Empresa

B_U = Beta Unlevered

D/E = Relación deuda/Patrimonio

Teniendo en cuenta el patrimonio calculado en los años 2021, 2022, del grupo Coca-Cola company con una tasa de impuestos del 21%

Figura 9

Costos

SIGLA	NOMBRE	RESULTADO	FORMULA O FUENTE DE INFORMACIÓN
r_f	Tasa Libre de Riesgo. O prima de riesgo	10,403%	https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/renta-fija/tes/datos-historicos
		0,10403	
β	Beta de la empresa. Coca cola c Beta de la industria	0,43	https://www.infrontanalytics.com/fe-es/MX01KO000002/Coca-Cola-FEMSA-SAB-Costo-de-capital
		0,57	
$m-r_f$	Prima de Riesgo de Mercado.	6,87%	Página de inicio en línea de Damodaran pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
		0,0678	
k_e	Costo del Patrimonio	0,133184	Aplicamos la fórmula del CAPM con los datos recopilados: El costo de patrimonio para la empresa coca cola company
		13,32%	

Nota. El costo promedio del patrimonio nos da un porcentaje de 13,22 siendo un indicador bajo para los inversionistas esperando una tasa de rendimiento más alta dependiendo de su inversión a

la empresa este patrimonio de Coca-Cola company puede haber influido en variedades de factores como las expectativas de los inversionistas el rendimiento futuro de la empresa.

Analizando más a profundidad podemos ver que en este caso de Coca-Cola company tiene una beta de El 0,43 lo que significa que es menor a la beta promedio de la industria que es de 0,57 dándonos así un nivel muy bajo implicando que las acciones de esta empresa son sensibles a los movimientos del mercado regenerando por así un riesgo para ella.

La cual pudo haber implementado estos riesgos debido a el nivel de endeudamiento que tiene, pero aun así podemos estar analizando que estas variables como betas son metodológicas lo que utilizan el periodo del tiempo el índice de mercado como referencia de datos fue de que haya cambiado haya movido de aquí a 10 años su movimiento estratégico, pero mostrándonos así que tiene una estructura proporcional a sus costos variando los riesgos en la tasa. *Fuente:* Elaboración propia.

Cálculo del Costo promedio Ponderado de Capital (WACC), a partir del Costo de la Deuda, la Estructura del Capital y el Costo del Patrimonio

El WACC (Weighted average cost os capital) es el costo promedio ponderado de una deuda y el patrimonio. Es decir, la parte que se toma entre la deuda y el patrimonio que se usa para el financiamiento de los activos, lo que se conoce como la estructura de capital o estructura financiera. Para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

Figura 10

Formula WACC

$$WACC = k_e \frac{E}{(D+E)} + k_d \frac{D}{(D+E)}$$

Nota. Representa la formula del cálculo del costo promedio. *Fuente:* Elaboración propia.

Donde:

K_e = Costo del Patrimonio

K_d = costo de la deuda, después de impuestos

E = Patrimonio

D = Deuda

Costo del Patrimonio

Según (Vásquez 2.020). El coste de capital (K_e) es el coste en el que incurre una empresa para financiar sus proyectos de inversión a través de los recursos financieros propios.

para calcular el costo de patrimonio de la empresa Coca Cola Femsa para los años 2.022 y 2.023, contamos con los siguientes datos:

La tasa libre de riesgo es de 7.87%, la cual se mantendrá fija durante la vigencia de la emisión.

El retorno sobre la inversión o el ROI, se estableció en 71,5% para el año 2.022 y 82,7% en el año 2022. La prima de riesgo para el año se mantuvo en 3,58%, en el 2023 subió a 3,81%, para el año 2022 y la prima de la empresa está en un 7% al igual que en el año 2.023.

Cálculo del Costo del Patrimonio Año 2022

$$K_e = R_f + BI (R_m - R_f)$$

R_f : Tasa libre de riesgo = 7,87%

BI: Retorno del mercado = 71,5%

R_m : Rendimiento esperado en el mercado.

La operación ($R_m - R_f$): Prima de riesgo del mercado. 3,58%

$$K_e = 7,87\% + 71,5\% * (3,58\%) = 2,84\%$$

Cálculo del Costo del Patrimonio Año 2023

$$K_e = R_f + BI (R_m - R_f)$$

R_f: Tasa libre de riesgo = 7,87%

BI: Retorno del mercado = 82,7%

R_m: Rendimiento esperado en el mercado.

La operación (R_m – R_f): Prima de riesgo del mercado. 3,81%

$$K_e = 7,87\% + 82,7\% (3,81\%) = 3,03\%$$

Costo de la Deuda

El coste de la deuda (K_d) es el coste que tiene una empresa para desarrollar su actividad o un proyecto de inversión a través de su financiación en forma de créditos y préstamos o emisión de deuda (Vásquez 2.020)

La empresa Coca – Cola FEMSA refleja en sus estados financieros en el 2022, \$70.145 correspondiente deuda por préstamos bancarios, rubro que representa un a porcentaje del 48,01% del total de los pasivos, otros pasivos financieros no corrientes \$ 3.863 y 2,64% sobre el total pasivo, para un total de \$74.008, presenta unos intereses financieros de \$ 6.500 que representan un 2,87% dentro del estado de resultado integral, la tasa impositiva es de 25,38%. En el año 2.023 el total de pasivo financiero corresponde a \$ 70.538 lo cual representa el 50,55% del total pasivo y los intereses financieros están en \$ 7.102 el 3,18%, la tasa impositiva es de 30,49%

Cálculo del Costo de la Deuda Año 2022

$$\text{Fórmula: } K_d = i \cdot (1 - t)$$

i= La tasa de interés aplicada por la financiación obtenida (kd) = 8,78%

t= Tipo de gravamen impositivo. = 25,38%

$$K_d = 8,78\% (1 - 25,38\%) = 6,55\%$$

Cálculo del Costo de la Deuda Año 2023

$$\text{Fórmula: } K_d = i \cdot (1-t)$$

$i =$ La tasa de interés aplicada por la financiación obtenida (k_d) = 10,06%

$t =$ Tipo de gravamen impositivo. = 30,49%

$$K_d = 10,06\% (1-30,49\%) = 6,99\%$$

WACC para el Año 2022 Empresa Coca Cola Femsá

$$K_e = \text{Costo del Patrimonio} = 2,84\%$$

$K_d =$ costo de la deuda, después de impuestos = 6,55%

$$E = \text{Patrimonio} = \$ 131.876$$

$$D = \text{Deuda} = \$ 74.008$$

$$WACC = 2,84\% \left(\frac{\$131.876}{\$74.008 + \$131.876} \right) + 6,55\% \left(\frac{74.008}{\$74.008 + \$131.876} \right)$$

$$WACC = 2,84\% (0,64) + 6,55\% (0,35)$$

$$WACC = 1,81 + 2,29 = 4,10\%$$

WACC para el año 2023 empresa Coca Cola Femsá

$$K_e = \text{Costo del Patrimonio} = 3,03\%$$

$K_d =$ costo de la deuda, después de impuestos = 6,99%

$$E = \text{Patrimonio} = \$ 133.705$$

$$D = \text{Deuda} = \$ 70.538$$

$$WACC = 3,03\% \left(\frac{\$133.705}{\$70.538 + \$133.705} \right) + 6,99\% \left(\frac{70.538}{\$70.538 + \$133.705} \right)$$

$$WACC = 3,03\% (0,65) + 6,99\% (0,34)$$

$$WACC = 1,96 + 2,41$$

$$WACC = 4,37\%$$

Fuentes de Financiación de la Empresa Coca Cola Femsa

Debido a una excelente rotación de cartera inferior a 30 días, más exactamente 26 días de acuerdo al diagnóstico financiero realizado en este trabajo investigativo, esto se da porque la mayor parte de las ventas en la empresa Coca Cola Femsa se realizan de contado a micronegocios en su gran mayoría, lo cual disminuye la rotación de cartera al promediarlas con las ventas a crédito, permitiendo utilizar de manera eficaz los flujos de caja derivados de los negocios

Teniendo en cuenta lo anterior se evidencia que la principal fuente de financiación viene a ser el apalancamiento propio debido a su alta solidez financiera, esto se ha visto reflejado en la inversión considerable en activos fijos que para el año 2023 estuvo en 8,7% de los ingresos.

La financiación interna se realiza por medio de sus principales accionistas como lo son Fomento económico mexicano (Femsa), The Coca cola Company, y algunas entidades públicas de México.

En la búsqueda de crear valor económico, ambiental y social y, generar bienestar a todo lo largo de la cadena de valor, la empresa Coca Cola Femsa ha implementado estrategia financiera alineada con las metas ambientales y sociales, contribuyendo al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU, convirtiéndose en una empresa pionera y líder en Latinoamérica en la emisión de bonos verdes, bonos sociales y bonos relacionados con la sostenibilidad.

Coca Cola Femsa utiliza también como fórmula de financiación los préstamos bancarios a corto y largo plazo, en una pequeña proporción comparado con el total de pasivos (0,06%) para el año 2023 como se evidencia en el estado de la situación financiera.

La empresa Coca cola Femsa también utiliza como fuente de financiación capital de los mercados de renta variable y de deuda, para producir bienes y servicios para el mercado.

Los documentos comerciales o “Commercial Paper” los cuales según (Joaquim López 2018) son un instrumento de financiación a corto plazo usado y emitido por las empresas que se basa en el reconocimiento de un crédito comercial por parte del deudor, se encuentran en la lista de formas de financiación de la compañía Coca Cola Femsa.

Impacto que puedan tener las fuentes de financiación sobre el WACC

Un WACC que oscila entre 4,10 y 4,37% demuestra que la empresa puede obtener financiación a un costo bajo para financiar sus activos, pagar a sus proveedores y obligaciones financieras, convirtiéndose esto en una gran ventaja en materia de competitividad.

En este caso podemos decir que las fuentes de financiamiento impactan de manera positiva al WACC de la empresa Coca Cola Femsa para los dos años tomados como análisis (2.022 = 4,10%) y (2.023 = 4,375) siendo la tasa de financiación externa bastante favorable lo que representa un costo de la deuda inferior al costo del capital lo cual es importante para acceder a nuevas fuentes de financiación.

Un costo de capital propio significativo y suficiente y en general más alto que el costo de la deuda para financiar nuevos proyectos contribuyen a tener un WACC bajo ya que los inversionistas se arriesgan a invertir esperando tener buena rentabilidad.

En términos generales la empresa para los años 2.022 y 2.023 se evidencia que la empresa Coca Cola Femsa presenta una fuente de financiación que aportan beneficios a la hora de calcular el WACC, esto ligado a su adecuada proporción de deuda y capital propio en la estructura de capital, notándose una gestión financiera sobresaliente que produce una posición

sólida en el mercado, lo que permite a la empresa adoptar planes de expansión y generación de valor para sus accionistas.

Comparación del Nivel de Endeudamiento

A diciembre de 2023, Coca-Cola FEMSA presenta una ratio de deuda a capital (debt-to-equity) de 0.53, lo que indica una reducción respecto a años anteriores: 0.64 en 2022 y 0.72 en 2021.

Este nivel de endeudamiento es inferior al promedio de la industria, que se sitúa en 0.84.

Al comparar con competidores regionales:

Fomento Económico Mexicano (FEMSA): 0.3874

Becle S.A.B. de C.V.: 0.3965

Arca Continental: 0.3569

BBB Foods Inc: 0.2553

Estos datos muestran que, aunque Coca-Cola FEMSA tiene un endeudamiento mayor que algunos competidores regionales, su nivel es moderado y por debajo del promedio de la industria.

Implicaciones y Motivaciones

El nivel de endeudamiento moderado de Coca-Cola FEMSA le proporciona flexibilidad financiera para enfrentar desafíos económicos y aprovechar oportunidades de inversión. La reducción progresiva de su ratio de deuda a capital sugiere una estrategia prudente de manejo de deuda.

La calificación crediticia 'A' respalda la confianza de los inversionistas y facilita el acceso a financiamiento en condiciones favorables. Sin embargo, la perspectiva negativa indica la

necesidad de monitorear factores que podrían afectar su perfil crediticio, como cambios en el entorno económico o en la rentabilidad operativa.

En resumen, Coca-Cola FEMSA mantiene un nivel de endeudamiento saludable en comparación con sus pares regionales, respaldado por una calificación crediticia sólida, lo que le permite enfrentar con resiliencia los desafíos del mercado y financiar su crecimiento sostenible.

Calificación Crediticia y Emisión de Bonos

En febrero de 2023, Fitch Ratings afirmó la calificación de riesgo de Coca-Cola FEMSA en 'A' con perspectiva negativa. Esta calificación refleja una sólida posición financiera, aunque la perspectiva negativa indica posibles desafíos futuros.

Además, en octubre de 2022, la empresa emitió bonos sociales y de sostenibilidad por MXN 6 mil millones en el mercado mexicano, demostrando su capacidad para acceder a financiamiento en condiciones favorables.

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

Grado de Apalancamiento Operativo (GAO)

Fórmula del GAO.

Ventas 2022: \$226.740 M

Ventas 2023: \$245.088 M

Variación de ventas: $(245.088 - 226.740) / 226.740 = 8,09\%$

$226.740(245.088 - 226.740) / 226.740 = 8,09\%$

EBIT 2022: \$31.319 M

EBIT 2023: \$34.762 M

Variación EBIT: $(34.762 - 31.319) / 31.319 = 11,01\%$

Interpretación GAO. Un GAO de 1,36 indica que por cada 1% que aumentan las ventas, el EBIT crece en 1,36%. Esto refleja una estructura de costos fijos moderada, lo cual es positivo porque permite mejorar la rentabilidad operativa cuando las ventas aumentan, aunque también puede amplificar pérdidas si las ventas caen.

Grado de Apalancamiento Financiero (GAF)

Fórmula del GAF

Utilidad neta 2022: \$19.626 M

Utilidad neta 2023: \$20.226 M

Variación: $(20.226 - 19.626) / 19.626 = 3,05\%$

Variación EBIT (ya calculada): 11,01%

Interpretación Cálculo del GAF

Un GAF de 0,28 sugiere un bajo nivel de apalancamiento financiero, lo que indica que el uso de deuda tiene poco efecto multiplicador sobre la utilidad neta. Esto se debe probablemente a que Coca-Cola FEMSA mantiene un endeudamiento controlado y costos financieros bajos.

Grado de Apalancamiento Total (GAT)

Formula del GAT

$GAT = GAO \times GAF$

$GAT = 1,36 \times 0,28 = 0,38$

Interpretación

El GAT refleja la sensibilidad de la utilidad neta ante cambios en las ventas. Un GAT de 0,38 significa que un aumento del 1% en las ventas genera un aumento del 0,38% en la utilidad neta. Esto muestra un perfil conservador en la combinación de costos fijos y deuda, adecuado para mantener estabilidad en un entorno económico cambiante.

Ratio de Cobertura de Intereses

Fórmula: $RCI = EBIT / \text{Gastos por Intereses}$

Datos 2023

EBIT = \$34.762 M

Gastos financieros = \$7.102 M

Cálculo: $\$ 34.762 \div \$ 7.102$

Interpretación

Coca-Cola FEMSA puede cubrir sus intereses casi cinco veces con sus ganancias operativas. Esto refleja una excelente capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras, lo cual respalda su calificación crediticia y reduce el riesgo financiero.

Evaluación de Economías de Escala y Financiamiento Externo

Economías de escala: La empresa ha demostrado eficiencia en sus operaciones (rotación de inventarios de 11,3 veces y ciclo de efectivo de 15 días). La estabilidad del GAO confirma que, aunque existe estructura de costos fijos, es manejable y contribuye positivamente a la rentabilidad con mayores volúmenes de venta.

Acceso a financiamiento externo: El bajo GAF y la elevada cobertura de intereses indican que Coca-Cola FEMSA podría aumentar su apalancamiento financiero sin poner en riesgo su

estabilidad. Esto le permitiría apalancar proyectos estratégicos como expansión de portafolio saludable o automatización de procesos, en línea con las tendencias del mercado.

Conclusión

El análisis de apalancamiento muestra que Coca-Cola FEMSA mantiene una estructura financiera prudente, con un balance adecuado entre costos fijos y deuda. Esta posición le otorga flexibilidad para enfrentar desafíos externos, acceder a financiamiento en buenas condiciones y aprovechar economías de escala para fortalecer su rentabilidad futura.

Recomendación Adicional Avance de Diagnóstico Financiero y Bursátil

A partir del análisis financiero y bursátil realizado a lo largo de este trabajo, se concluye que Coca-Cola FEMSA ha logrado consolidarse como una de las empresas más sólidas y representativas dentro del sector de bebidas en Latinoamérica, gracias a su eficiente estructura organizacional, su capacidad de adaptación al entorno económico global y su acceso estratégico a los mercados de capital.

Como recomendación final, se sugiere que la compañía continúe fortaleciendo su participación en los mercados bursátiles mediante una estrategia de sostenibilidad integral, que combine la responsabilidad social corporativa, la innovación tecnológica y una comunicación financiera clara y transparente. Este enfoque no solo permitirá mantener la confianza de los inversionistas actuales, sino también atraer nuevas fuentes de financiamiento que puedan ser canalizadas hacia proyectos de expansión en mercados emergentes y hacia el desarrollo de productos más alineados con las nuevas tendencias de consumo responsable.

Adicionalmente, es importante que Coca-Cola FEMSA continúe monitoreando de manera rigurosa su estructura de capital, especialmente en lo referente al equilibrio entre deuda y patrimonio. Una gestión prudente del apalancamiento financiero permitirá a la empresa mantener

su competitividad sin comprometer su estabilidad a largo plazo, maximizando así el valor para los accionistas.

Finalmente, se recomienda seguir profundizando en el análisis comparativo con empresas no cotizadas del mismo sector, con el fin de identificar oportunidades de mejora en aspectos operativos, logísticos y financieros, y así consolidar su posición como líder regional e impulsar su crecimiento sostenido en los próximos años.

Limitaciones del Proyecto y Futuras Líneas de Análisis

La empresa internacional Coca Cola Femsa de la mano de Coca Cola company es productora de la marca de uno de los refrescos o bebida azucarada más famoso del mercado en todos los tiempos “Coca Cola” y cuya trayectoria en el mercado ha marcado un precedente fundamental en cuanto evolución empresarial, asociado a la innovación inversión en tecnología y desarrollos de estrategias logísticas y publicitarias que sin duda alguna la han consolidado como una de las empresas más sólidas en su campo.

Si bien podemos conocer a través de la web la información financiera de los años más reciente de la compañía, nos encontramos con la limitación de acceso a información financiera precisa y exacta en el año de fundación y primeros de operación de la empresa lo cual nos permitiría analizar temas como las partidas contables iniciales, grado de endeudamiento y cuantía de la inversión inicial, así como también la participación accionaria de los inversionistas en su momento, entre otros aspectos.

Un tema o línea de análisis que resulta interesante investigar y abordar para futuros trabajos puede estar relacionado con el conocimiento, estudio y manejo de las materias primas utilizada en los procesos productivos, su representación contable de acuerdo con las NIIF dentro de los estados financieros, así como también y el impacto social y medio ambiental originado en

la obtención de estas. Todo esto encaminado a la implementación de un sistema de auto producción de materias primas con responsabilidad ambiental sostenible y sustentable encaminados a minimizar los costos de elaboración de los productos finales y generar un efecto más atractivo de la marca

Limitaciones del Proyecto

Escasez de datos históricos: La disponibilidad limitada de datos financieros históricos podría restringir el alcance del análisis y la capacidad para realizar proyecciones precisas.

Dependencia de fuentes externas: Si el diagnóstico se basa en información de fuentes externas (por ejemplo, informes de la industria), la calidad y la precisión de los datos podrían ser cuestionables.

Complejidad de la empresa: Si la empresa es muy grande o tiene una estructura compleja, el análisis podría ser difícil de llevar a cabo de manera exhaustiva.

Falta de información específica: La falta de información detallada sobre ciertas áreas (por ejemplo, costos específicos, márgenes de ganancia) podría limitar la precisión del análisis.

Futuras Líneas de Análisis

Análisis comparativo: Comparar los resultados financieros de la empresa con los de sus competidores o con promedios de la industria podría proporcionar información valiosa.

Análisis de sensibilidad: Evaluar cómo los cambios en ciertas variables (por ejemplo, tasas de interés, precios de materias primas) afectan los resultados financieros.

Análisis de escenarios: Desarrollar diferentes escenarios (por ejemplo, optimista, pesimista, realista) para evaluar la viabilidad financiera de la empresa en diferentes condiciones.

Análisis de riesgos: Identificar y evaluar los riesgos financieros a los que está expuesta la empresa, como riesgos de mercado, riesgos de crédito y riesgos operativos.

Análisis de la gestión financiera: Evaluar la efectividad de la gestión financiera de la empresa, incluyendo la gestión de activos, pasivos y capital.

Análisis de la estructura de capital: Estudiar la composición del capital de la empresa (deuda vs. Capital propio) y su impacto en la rentabilidad y el riesgo.

Análisis del flujo de efectivo: Evaluar la capacidad de la empresa para generar y gestionar efectivo.

Análisis de la rentabilidad: Evaluar la rentabilidad de la empresa a través de diferentes indicadores (por ejemplo, ROA, ROE, margen de beneficio).

Análisis de la liquidez: Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Análisis de la solvencia: Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a largo plazo.

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficio de Empresa

Figura 11

Desempeño financiero y operativo empresa Coca Cola FEMSA año 2023



Cierre anterior	91,07	Volumen	154.176	Fecha de beneficios	23 jul 2025
Abrir	91,08	Prom. volumen	255.538	Previsión de rentabilidad y dividen...	3,30 (3,41%)
Oferta	77,60 x 100	Capitalización de mercado (intradía)	19,727MM	Fecha de exdividendo	22 abr 2025
Precio de compra	95,67 x 200	Beta (5 años al mes)	0,62	Objetivo est 1a	111,64
Rango diario	90,36 - 91,73	Ratio precio/beneficio (TMTM)	14,91		
Intervalo de 52 semanas	72,68 - 101,74	BPA (TTM):	6,06		

▼ Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. Vista general - Beverages - Non-Alcoholic / Consumer Defensive

Nota. La grafica muestra el desempeño financiero y operativo empresa Coca Cola FEMSA año 2023. Tomado de Yahoo. (2025.)

$$PER = \frac{\text{Precio de la acción}}{\text{Beneficio por acción}}$$

$$PER\ 2023 = \frac{89.35}{5.50}$$

$$PER\ 2023 = 16.25$$

$$PEG = \frac{PER}{\text{Tasa de crecimiento anual}}$$

$$PEG\ 2023 = \frac{16.25}{2.41}$$

$$PEG\ 2023 = 6.7$$

Durante el año 2023, Coca Cola FEMSA demostró un sólido desempeño financiero y operativo, consolidando su posición como la embotelladora de Coca Cola más grande del mundo por volumen, por lo que la empresa registró un crecimiento significativo en ingresos de más del 14% y una utilidad neta de más del 21.5 %, lo que ayudo a impulsar por mayores volúmenes de venta, recuperación de precios, mejoras operativas y una fuerte apuesta por la digitalización de sus canales comerciales.

Desde el punto de vista del mercado, la acción de KOF cerró el año cotizando alrededor de los \$94, y reportó un Beneficio por Acción (BPA) estimado de aproximadamente de 5.50, lo que resultó en un PER (Precio a Ganancias) de 16.25 por lo que se encontró en línea o ligeramente por encima, del promedio de su industria (bebidas no alcohólicas), reflejando que los inversionistas valoraban positivamente el crecimiento de utilidades registrado en el año, pero sin considerar a la acción como infravalorada.

En cuanto al PEG (Precio/Ganancia a Crecimiento), el valor estimado para 2023 fue de 6.7, lo cual indica que el mercado estaba pagando un múltiplo de precio relativamente alto en relación con el crecimiento proyectado de beneficios a mediano plazo. Aunque un PEG menor a 1 suele considerarse señal de infravaloración, un PEG entre 1 y 2 es habitual en empresas con márgenes estables y presencia dominante, como es el caso de FEMSA. Este valor sugiere que el mercado ya incorporaba en el precio buena parte del crecimiento esperado, y no anticipaba un despegue exponencial adicional.

Desde una perspectiva estratégica, Coca-Cola FEMSA fortaleció sus fundamentos mediante una inversión histórica en infraestructura, expansión digital y una sólida generación de flujo de caja. No obstante, enfrentó algunos desafíos, como la volatilidad cambiaria en países como Colombia y Argentina y la presión en márgenes brutos derivada de aumentos en insumos clave como el azúcar.

Análisis de la Política de Dividendos de Coca-Cola FEMSA (Últimos 5 años)

En los últimos cinco años, Coca-Cola FEMSA ha mantenido una política de dividendos estable y conservadora, orientada a la distribución periódica de utilidades entre sus accionistas. Esta política se ha basado en un enfoque de sostenibilidad financiera, buscando balancear las necesidades de reinversión de capital con la retribución a sus inversionistas.

Tabla 18

Resumen de Dividendos Pagados (2020 - 2024)

Año	Dividendo total Anual	Rendimiento por dividendo	Precio promedio de la acción
2020	\$ 4.86	2.7%	\$180

2021	\$ 5.26	2.9%	\$182
2022	\$ 5.31	3.0%	\$176
2023	\$ 6.05	3.4%	\$178
2024	\$ 6.25	3.2%	\$195

Nota. La tabla refleja los dividendos pagados a los accionistas de la empresa Coca Cola femsa, incluyendo el precio promedio por acción y rendimiento por dividendo. *Fuente:* Elaboración propia.

Implicaciones de esta política en la Cotización Bursátil

Estabilidad y Confianza del Mercado. La consistencia en el pago de dividendos ha generado confianza entre los accionistas e inversionistas institucionales. Esto ha contribuido a una menor volatilidad del precio de la acción, sobre todo durante periodos de incertidumbre económica.

Atractivo para Inversionistas de Largo Plazo. El rendimiento por dividendo ha oscilado entre el 2.7% y el 3.4%, lo cual sitúa a Coca-Cola FEMSA como una acción atractiva para inversionistas que buscan ingresos estables por rentas pasivas, sin asumir altos niveles de riesgo.

A pesar de mantener una política de distribución constante, la empresa ha continuado realizando inversiones estratégicas en tecnología, eficiencia operativa y expansión geográfica. Esto indica un equilibrio entre la política de dividendos y la retención de utilidades para crecimiento orgánico.

Aunque los dividendos no han sido extraordinarios, su efecto sobre el precio de la acción ha sido positivo al ofrecer certidumbre en los flujos futuros. Sin embargo, el crecimiento moderado del dividendo ha implicado que la acción no experimente aumentos abruptos de cotización, sino más bien un crecimiento sostenido y estable.

Análisis del Dividend Yield

El Dividend Yield, o rentabilidad por dividendo, ha sido uno de los principales indicadores para medir la retribución a los accionistas. Este se ha mantenido dentro de un rango competitivo para empresas del sector bebidas y consumo masivo en América Latina

Un dividend yield promedio del 3% indica que por cada \$100 invertidos en acciones de KOF, los accionistas reciben aproximadamente \$3 anuales en dividendos, sin considerar la revalorización del capital.

Coca-Cola FEMSA se encuentra por encima del promedio de muchas empresas no cotizadas o empresas cotizadas que retienen mayores proporciones de sus utilidades sin distribuir dividendos.

Conclusión del Análisis

La política de dividendos adoptada por Coca-Cola FEMSA en el último quinquenio ha sido coherente con su perfil de empresa madura, sólida y financieramente estable. Ha logrado mantener el equilibrio entre la entrega de valor a sus accionistas y la necesidad de conservar recursos para el crecimiento y fortalecimiento operativo. Esta estrategia ha contribuido a una cotización bursátil relativamente estable, lo que fortalece la percepción positiva de la empresa en los mercados financieros.

Variables de los Mercados Financieros Internacionales

En si las variables financieras que pueden afectar los resultados de la empresa Coca cola Femsa son múltiples y variados por tratarse de una empresa que posee sede en diferentes países, entre la más importantes tenemos:

Las Condiciones Económicas en los Países donde Opera la Empresa

La estabilidad económica de un país, la percepción de riesgo y los factores que lo determinan tales como la inflación, las tasas de interés y los ingresos de las personas, y regulaciones gubernamentales pueden afectar los resultados financieros de la empresa en lo que tiene que ver con el nivel de ventas y los costos para producir los productos en un momento dado.

Los precios de materia prima, gastos en salario, aumento en el costo de los combustibles y servicios públicos, nuevos impuestos entre otros tienen una incidencia directa en los precios y por ende afecta la demanda.

Variables Internacionales

A nivel mundial existen variables que afectan la comercialización de los productos de empresas internacionales con sedes en diferentes países como lo es Coca Cola femsa en materia de transporte marítimo logística y valor de las divisas entre esos tenemos:

Tipo de Cambio. El tipo de cambio es la relación de valor entre dos monedas. Es decir, te indica cuántas unidades de una moneda necesitas para obtener una unidad de otra moneda.

(Jiménez 2024)

La tasa de cambio (nominal) hace referencia al valor de la moneda nacional con referencia a una moneda extranjera, usualmente el dólar estadounidense, pues es la moneda en la que se realizan la mayor parte de las transacciones con el exterior, *(Banco de la Republica)*

Este tipo de cambio juega un papel importante en los mercados financieros internacionales, en materia de exportación e importaciones teniendo en cuenta que coca cola FEMSA es una empresa multinacional, que importa materias primas y exporta sus productos de

acuerdo con el país donde desarrolle sus operaciones o se ubique de forma fija. Por lo tanto, el tipo de cambio afecta positiva o negativamente los resultados financieros de la empresa.

Precio del Petróleo. Las variaciones en el precio del petróleo afectan las variables macroeconómicas de un país.

El petróleo es una materia prima crucial para la producción industrial, por ello los cambios en los precios afectan directamente el nivel de producción de muchas industrias, debido al incremento en sus costos de operación. *(Cantillo 2016)*

La utilización de productos derivados del petróleo es primordial en los procesos de producción en la empresa Coca Cola Femsa, un aumento en el precio del crudo provocará un incremento en los costos de capital, generando una reducción en la rentabilidad o posible aumento de los precios de venta.

Instrumentos Financieros Derivados. La Compañía está expuesta a diversos riesgos de flujos de efectivo, de liquidez, de mercado y de crédito. Como consecuencia la Compañía contrata diversos instrumentos financieros derivados para reducir su exposición al riesgo en fluctuaciones de tipo de cambio entre el dólar y otras monedas, al riesgo en fluctuaciones en el tipo de cambio y en la tasa de interés asociados con sus préstamos denominados en moneda extranjera y su exposición al riesgo de fluctuación en los costos de ciertas materias primas. La Compañía reconoce los instrumentos financieros derivados de cobertura, en el estado consolidado de situación financiera como activo o pasivo a valor razonable. En el caso de que el instrumento financiero derivado no tenga un mercado formal, el valor razonable se determina a través de modelos soportados con suficiente información confiable y válida, reconocida por el sector financiero.

Contabilidad de Cobertura

La Compañía designa ciertos instrumentos de cobertura, que incluyen instrumentos derivados para cubrir el riesgo de moneda extranjera, ya sea como cobertura de valor razonable o cobertura de flujo de efectivo. La cobertura de riesgo cambiario en compromisos se contabiliza como cobertura de flujo de efectivo. *(Tomado de Estados financieros Coca Cola femsa 2024)*

Conclusión

En definitiva por todas las razones que hemos expuesto en el presente trabajo debemos resaltar la constancia de la empresa coca Cola Femsa por comercializar sus productos con los más altos estándares de calidad en los diferentes países donde desarrolla sus operaciones mercantiles, por lo tanto la empresa ha enfrentados los grandes desafíos actuales como lo son la alta competencia, nuevas políticas gubernamentales y los cambios significativos en los gustos de los consumidores por nuevas líneas de bebidas refrescantes.

Si bien contrarrestar todas estas variables necesitaron del ingenio, innovación y riesgo de inversión, la empresa Coca Cola Femsa ha sabido hacer frente de forma positiva todos estos desafíos sin descuidar a los consumidores, la buena imagen que se posee en el mercado y su solidez financiera.

Los resultados de todos estos procesos se pueden observar de forma analítica en el diagnostico financiero realizado, la forma como la empresa se vio afectada frente a estos nuevos retos y la manera como se desarrollaron estrategias financieras para fortalecer el negocio y la empresa en general.

Referencias Bibliográficas

- Business Model Analyst. (2024). Análisis del mortero de Coca Cola. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://businessmodelanalyst.com/es/an%C3%A1lisis-del-mortero-de-coca-cola/>
- Coca-Cola FEMSA. (2024). Estados financieros 2023 [Archivo PDF]. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2024/03/KOF-EF-2023-SPA.pdf>
- Coca-Cola FEMSA. (2024). Informe anual 2023 [Archivo PDF]. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2024/03/KOF-AR-2023-SPA.pdf>
- Coca-Cola Femsa. (2025). Estados financieros 2024 [Archivo PDF]. Recuperado el 24 de julio de 2025, de https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2025/04/seccion_financiera_KOF24_EFesp_digital_OK.pdf
- Coca-Cola FEMSA. (s.f.). Coca-Cola FEMSA cumple 29 años. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://coca-colafemsa.com/noticias/coca-cola-femsa-cumple-29-anos/>
- Coca-Cola FEMSA. (s.f.). Nuestra estrategia. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://coca-colafemsa.com/KOF2019/nuestra-estrategia/>
- Coca-Cola FEMSA. (s.f.). Operating model transformation. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://coca-colafemsa.com/reportes/KOF2018/es/operating-model-transformation.html>
- Coca-Cola FEMSA. (s.f.). Our strategic priorities. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://coca-colafemsa.com/KOF2020/inicio/our-strategic-priorities/>

Coca-Cola FEMSA. (s.f.). Un futuro. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://coca-colafemsa.com/KOF2019/un-futuro/>

Córdoba Padilla, M. (2016). Capítulo 3. Estructura financiera y apalancamiento. En *Gestión financiera* (2a. ed.) (pp. 157-173). Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/126525>

Damodaran, A. (s.f.). Cost of Equity and EVA data [Conjunto de datos]. Recuperado el 24 de julio de 2025, de http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.htm

Espacio Empresa. (2024). Modelo de negocio de Coca Cola: la fórmula para perdurar en el tiempo. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://espacioempresa.com/lideres/modelo-negocio-Coca-Cola/>

FEMSA. (2022). Informe anual 2022 [Archivo PDF]. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://www.femsa.com/wp-content/uploads/2023/05/Informe-Anual-2022.pdf>

FEMSA. (s.f.). About us. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://femsa.gcs-web.com/es/company-profile/about-us>

FEMSA. (s.f.). About us. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://femsa.gcs-web.com/es/company-profile/about-us>

FEMSA. (s.f.). Nuestra historia. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://www.femsa.com/es/acerca-de-femsa/nuestra-historia/>

Grupo Aval. (2025). Datos históricos de renta fija. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/renta-fija/tes/datos-historicos>

Histogramas. (s.f.). Historia Coca-Cola [Infografía]. Recuperado el 24 de julio de 2025, de https://histografias.com/historia_coca-cola_infografia.h

Investing.com. (2025). Beta (5 años) de Coca Cola Femsa UB (FEMSA UB). Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://mx.investing.com/pro/BMV:FEMSAUB/explorer/beta>

Jiménez, D. (2024). Economipedia. Tipo de Cambio: Qué es y cómo te afecta. <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-cambio.html>

Ortega, A. (2008). Capítulo 3. Estructura de capital. En planeación financiera estratégica. McGraw-Hill Interamericana. <https://www-ebooks7-24-com.bibliotecavirtual.unad.edu.co/?il=558&pg=1>

UNAD. (s.f.). [Título del documento o tesis si disponible]. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/41627>

Apéndices

Apéndice A

Historia de la empresa Coca Cola Femsa

Coca-Cola FEMSA es una empresa conjunta con FEMSA y The Coca Cola Company. Iniciamos operaciones en 1890 como una empresa cervecera en Monterrey, México, que un día como hoy, pero de 1993, lanzó la primera oferta pública inicial en las bolsas de valores de México y Estados Unidos. Ese mismo año comenzamos la expansión de operaciones internacionales, pero principalmente en América Latina y desde entonces, hemos crecido, nos hemos expandido y enfrentamos todo tipo de desafíos teniendo en claro nuestro propósito: “Refreshar al mundo en todo momento y en todo lugar”. Hoy, más de un siglo después, somos una compañía líder global en las industrias de bebidas, comercio al detalle, y logística y distribución.

Ahora, con 29 años de trabajo en equipo, un esfuerzo conjunto y más de 80 mil colaboradores, somos el embotellador de franquicias Coca-Cola más grande del mundo por volumen de ventas. La Compañía produce y distribuye bebidas de las marcas registradas de The Coca-Cola Company y ofrece un amplio portafolio de 131 marcas a más de 266 millones de consumidores cada día. En otras palabras, comercializamos y vendemos aproximadamente 3.5 mil millones de cajas unidad a través de casi 2 millones de puntos de venta al año. Operando 49 plantas de manufactura y 260 centros de distribución, en Coca-Cola FEMSA estamos comprometidos a generar valor económico, social y ambiental para todos los grupos de interés en toda la cadena de valor.

A través de la División Proximidad y Salud de FEMSA operamos OXXO, el operador de tiendas de formato pequeño más grande en las Américas con más de 22,800 tiendas en 5 países,

incluyendo México, Colombia, Chile, Perú y Brasil; en Europa, operamos distintas cadenas de foodvenience en Suiza, Alemania, Austria, Luxemburgo y los Países Bajos, bajo la marca Valora; participamos en la industria de combustibles a través de OXXO Gas, un operador líder de estaciones de servicio con más de 570 estaciones de combustible y servicio en México; y a través de FEMSA Salud operamos una de las plataformas de salud más grandes en Latinoamérica, la cual incluye farmacias bajo la marca Cruz Verde en Chile y Colombia, YZA en México, y Fybeca y Sana en Ecuador, entre otras operaciones relacionadas con la salud en estos países.

También participamos en la industria de bebidas a través de Coca-Cola FEMSA; el embotellador más grande por volumen de ventas en todo el Sistema de Coca-Cola, atendiendo a más de 272 millones de personas, a través de 2.1 millones de puntos de venta en 9 mercados de Latinoamérica con un amplio portafolio con marcas líderes.

Además, a través de FEMSA Digital, desarrollamos iniciativas de servicios financieros y programas de lealtad apalancadas en nuestra sólida reputación de marca y huella geográfica, para brindar una variedad de soluciones de servicios financieros y programas de lealtad líderes.

Durante estos 29 años, hemos logrado consolidarnos como la embotelladora Número 1 en los países donde tenemos presencia. Somos una referencia en la industria de bebidas y en el Sistema Coca-Cola, a través de nuestro portafolio, de la implementación de tecnología e innovación, de nuestra generación de valor económico, pero también, a través de iniciativas y logros en la generación de valor social y medio ambiental.

Sin duda, ha sido un largo camino en el que, como Compañía, hemos tenido grandes momentos y logros destacados, enfrentando diferentes desafíos en tiempos de crisis y con total apertura para adaptarnos al cambio. Eso nos ha permitido crecer, no solo en portafolio

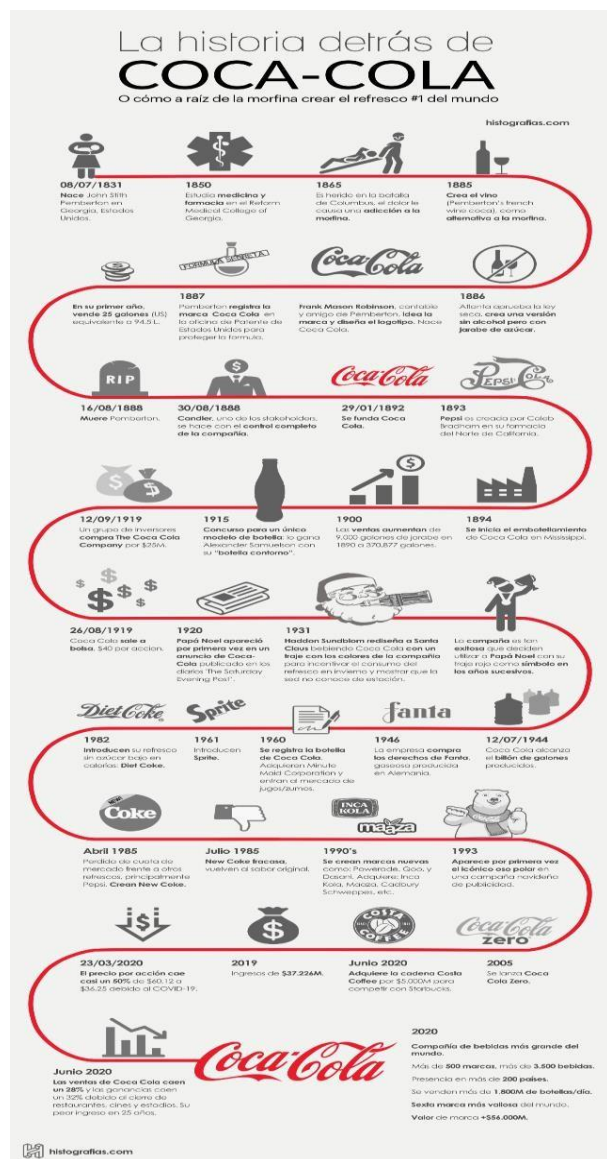
multicategoría, sino también en huella global y en el desarrollo de nuestra gente, nuestra comunidad, clientes y consumidores.

En un mundo de cambios acelerados que han impactado con fuerza a la industria en las últimas casi tres décadas, nos mantuvimos fieles a la visión de trabajo, porque somos una compañía de primer nivel, con un portafolio ganador y una cultura organizacional sólida que sabe adaptarse a los diferentes contextos y necesidades de los mercados donde opera.

Hoy, después de 29 años de trabajo, desafíos y logros, Coca-Cola FEMSA refrenda su propósito de refrescar al mundo en cualquier momento y en cualquier lugar, de la manera más sostenible.

Apéndice B

Línea de tiempo historia de Coca Cola FEMSA



Nota. La grafica muestra la línea de tiempo de la reseña histórica de la empresa Coca Cola femsa. Tomado de FEMSA. (2025).