

Diagnóstico Financiero y Análisis Bursátil Coca-Cola FEMSA S.A.B de C.V

Diana Milena Bernal Ubaté

Lina Katherine Cruz Millán

Sofía Yaritza Ibarra Pérez

María Fernanda Mosquera Sánchez

Asesor

Cristian Gómez Muñoz

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Contables Económicas y de Negocios ECACEN

Contaduría Pública

2025

Dedicatoria

Dedicado a Dios, quien nos ha permitido el don de la vida, nos dio la sabiduría necesaria durante todo este proceso educativo, para poder concluir exitosamente este trabajo cumpliendo de esta manera una meta más de nuestras vidas; A nuestras familias, que nos brindaron apoyo incondicional en todo el proceso académico, así mismo a nuestros tutores que nos han brindado acompañamiento durante la trayectoria de esta carrera, compartiendo sus conocimientos que han influido de forma positiva para nuestro creciente tanto personal como profesional.

Agradecimientos

Agradecemos a Dios primeramente y la Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD, por la disponibilidad y la oportunidad de permitirnos aplicar este diplomado y a nuestro tutor Cristian Gómez Muñoz por su acompañamiento y adecuada orientación para el desarrollo de este proyecto. En segundo lugar, a nuestras familias por su apoyo incondicional y constante motivación, a nuestro equipo de trabajo por su responsabilidad, compromiso y colaboración, con la realización y conclusión de este análisis financiero y bursátil.

Resumen

Con el desarrollo de esta investigación se llevará a cabo la gestión financiera de la compañía Coca Cola FEMSA desde el contexto internacional, teniendo en cuenta como parte primordial de investigación sugestión para disminuir los impactos causado por la pandemia COVID – 19 y así alcanzar el aumento de una forma significativa que sus niveles de ventas con esto se espera realizar un diagnóstico financiero efectivo, en donde se analizan los resultados de la información financiera de la compañía Coca Cola FEMSA para los periodos 2019,2020 y 2021; información suministrada mediante del estado de situación financiera y estado de resultado integral en los cuales se llevará el desarrollo de un análisis horizontal y vertical a cada periodo respectivamente para medir el comportamiento de la compañía frente a cada rubro.

La compañía Coca – Cola FEMSA la cual es la embotelladora más grande del mundo por volumen de ventas de los productos de The Coca Cola Company, generan un gran valor económico a los distintos países donde opera; con un crecimiento increíble a nivel global y respaldada por una fuerte confianza de los inversores., es un buen ejemplo de elección para llevar acabo el presente análisis financiero y bursátil con el cual se busca medir el nivel de eficiencia de la compañía, nivel de apalancamiento financiero, rentabilidad de las inversiones, retorno de la inversión entre otros aspectos que se tienen en cuenta a la hora de analizar el rendimiento de una compañía y que son claves en el mundo de las finanzas a la hora de realizar una inversión.

Mediante el análisis de la información financiera, y tomando como base para la toma de decisiones que permitan a la compañía Coca Cola FEMSA, enfrentar los retos de la globalización, que aún para una compañía que representa el libre comercio, no dejan de constituir un desafío dados los niveles de incertidumbre frente a los diversos mercados de

capitales, que se ven afectados por factores que van desde los cambios tributarios definidos por el gobierno de turno que no siempre son acordes y amigables con la libre empresa, hasta las variaciones en los mercados bursátiles, que si bien se han caracterizado por ser muy dinámicos, en estos últimos tiempos y luego de haber vivido algo que nunca nos habíamos llegado a imaginar como la pandemia, mostraron una mayor fragilidad incluso en las economías más fuertes del mundo.

Por este motivo y teniendo en cuenta estos factores, elaboramos con las herramientas financieras técnicas proporcionadas un análisis de la capacidad para generar valor económico de la compañía objeto de este estudio. podemos observar que esta tiene una importante solides financiera, dado entre otros factores por la comercialización de productos base que representa buena parte de la cultura de nuestro tiempo y está posicionada en una de las más importantes compañías a nivel mundial. Esto ha servido a la compañía para posicionar otros productos que guardan alguna relación con su objeto y que se han convertido en un aportante de valor económico para la marca y sus accionistas.

Palabras clave: Crecimiento Financiero, Rentabilidad, Liquidez, Sostenibilidad, Resultados Financieros, Diagnostico, Inversión.

Abstract

With the development of this research, the financial management of Coca-Cola FEMSA will be carried out from an international context, taking into account as a fundamental part of the research, suggestions to reduce the impacts caused by the COVID-19 pandemic and thus achieve a significant increase in its sales levels. With this, it is expected to carry out an effective financial diagnosis, where the results of Coca-Cola FEMSA's financial information for the periods 2019, 2020, and 2021 are analyzed; information provided through the statement of financial position and statement of comprehensive income, in which a horizontal and vertical analysis will be developed for each period respectively to measure the company's performance in each item.

Coca-Cola FEMSA, which is the largest bottler in the world by sales volume of The Coca-Cola Company products, generates great economic value for the different countries where it operates. With incredible global growth and backed by strong investor confidence, it is a good example of a choice for conducting this financial and stock market analysis, which seeks to measure the company's efficiency, financial leverage, profitability of investments, return on investment, among other aspects taken into account when analyzing a company's performance and which are key in the world of finance when making an investment.

By analyzing financial information, and using it as a basis for decision-making that allows Coca-Cola FEMSA to face the challenges of globalization, which, even for a company that represents free trade, remains a challenge given the levels of uncertainty facing the various capital markets, which are affected by factors ranging from tax changes implemented by the current government, which are not always consistent and friendly to free enterprise, to fluctuations in the stock markets. While they have been characterized as very dynamic, in recent

times, after experiencing something we had never imagined, such as the pandemic, they have shown greater fragility even in the strongest economies in the world.

For this reason, and taking these factors into account, we prepared, using the technical financial tools provided, an analysis of the company's capacity to generate economic value. We can see that this company has significant financial strength, given, among other factors, by the marketing of core products that represent a significant part of the culture of our time, and by its position as one of the most important companies worldwide. This has helped the company position other products that are related to its purpose and that have become a source of economic value for the brand and its shareholders.

Keywords: Financial Growth, Profitability, Liquidity, Sustainability, Financial Results, Diagnostics, Investment.

Tabla de Contenido

Introducción	17
Planteamiento del problema	18
Pregunta de Investigación	20
Justificación del Problema	21
Objetivos	23
Objetivo General	23
Objetivo Específico	23
Caracterización del Problema.....	24
Marco Conceptual	27
Análisis Sectorial	28
Marco Metodológico	31
Tipo de Estudio.....	31
Métodos de Estudio	31
Métodos Analíticos	32
Método Descriptivo.....	33
Diseño de la Investigación	34
Técnica de Análisis de Datos	34
Análisis Estratégico y Competitivo de Coca Cola FEMSA.....	35
Estrategias Competitivas	35
Principales Competidores	36

Perfil de Competitividad Interna	37
Materias Primas	38
Recurso Humano.....	38
Técnica del Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter	39
Poder de Negociación de los Clientes.....	39
Poder de Negociación de Proveedores.....	39
Amenaza de dos Productos Sustituídos	39
Rivalidad de Competidores Anuales.....	40
Análisis DOFA Coca-Cola FEMSA	41
Matriz de Estrategias	41
Estrategias FO (Fortalezas + Oportunidades)	41
Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades).....	41
Estrategias FA (Fortalezas + Amenazas).....	42
Estrategias DA (Debilidades + Amenazas).....	42
Análisis Financiero.....	43
Análisis del Tamaño de la Empresa y la Composición de sus Activos	43
Composición de los Activos.....	45
Relación de la Deuda a Patrimonio Coca Cola FEMSA	46
Participación en % Deuda a Patrimonio	47
Ratio de Endeudamiento.....	47

Composición del Patrimonio	48
Volumen y Crecimiento en Ventas.....	50
Indicador de Liquidez.....	50
Fondo de Maniobra.....	51
Rotación del Inventario	52
Rotación de las Cuentas por Cobrar	52
Rotación de las Cuentas por Pagar	53
Ciclo del Efectivo	54
Indicadores Financieros.....	55
Indicador de Liquidez.....	55
Indicador de Endeudamiento	56
Indicador de Rentabilidad.....	56
Apalancamiento Total.....	57
Indicador de Eficiencia	58
Árbol de Rentabilidad.....	59
Resultado del diagnóstico.....	61
Conclusiones del Diagnostico	62
Recomendaciones del Diagnostico	64
Cálculo del ROCE.....	67
Cálculo del EBIT	67

Calculo Capital de Empleo	67
Cálculo del Indicador ROCE.....	68
Cálculo del RNOA (Retorno de Activos Operativos Netos).....	69
Calculo Pasivo Operativo	69
Cálculo del NOA	70
Cálculo del FLEV (Apalancamiento Financiero).....	70
Cálculo del NNEP (Índice de Endeudamiento).....	71
Análisis de Sensibilidad del 1% en Cada uno de los Indicadores y Determinar el Efecto que Tiene.....	71
Análisis del ROCE	71
Cálculo del Costo de Patrimonio.....	73
Cálculo del WACC.....	74
Nivel de endeudamiento Coca-Cola FEMSA 2019, 2020 y 2021.....	75
Resultado de Indicadores de Endeudamiento de Coca-Cola FEMSA.....	76
Apalancamiento Financiero Total.....	77
Apalancamiento Coca Cola FEMSA.....	77
Endeudamiento a Corto Plazo.....	77
Endeudamiento a Largo Plazo	78
Cobertura de Intereses.....	78

Análisis y Evaluación del Grado de Apalancamiento Operativo (GAO) Respecto del Grado de Apalancamiento Financiero (GAF) y el Grado de Apalancamiento Total (GAT).....	79
Grado de Apalancamiento Operativo GAO.....	79
Grado de Apalancamiento Financiero GAF	79
Grado de Apalancamiento Combinado GAC	80
Ratio de Cobertura de Intereses.....	83
Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector de Bebidas.....	85
Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de Coca-Cola FEMSA.....	86
Análisis de la Política de Dividendos.....	87
Variables en los Mercados Financieros Internacionales que Afectan a Coca-Cola FEMSA.....	88
Tipos y Tasas de Cambio	88
Precio del Petróleo.....	88
Tasas de Interés Internacionales	91
Instrumentos de Cobertura	93
Limitaciones del Proyecto.....	94
Futuras Líneas de Análisis	96
Recomendaciones	97
Referencias Bibliográficas.....	98
Apéndices	100

Lista de Tabla

Tabla 1 <i>Factores Clave Eficiencia Operativa</i>	37
Tabla 2 <i>Composición de Activos Coca-Cola FEMSA</i>	45
Tabla 3 <i>Representación en % de los Activos</i>	45
Tabla 4 <i>Deuda a Patrimonio Coca Cola FEMSA</i>	46
Tabla 5 <i>% Deuda a Patrimonio Coca Cola FEMSA</i>	47
Tabla 6 <i>Ratio de endeudamiento Coca-Cola FEMSA</i>	47
Tabla 7 <i>Composición del Patrimonio Coca-Cola FEMSA</i>	48
Tabla 8 <i>Composición Porcentual Coca Cola FEMSA</i>	48
Tabla 9 <i>Gastos Financieros</i>	49
Tabla 10 <i>Crecimiento en Ventas</i>	50
Tabla 11 <i>Razón Corriente Coca Cola FEMSA</i>	50
Tabla 12 <i>Fondo de Maniobra Coca-Cola FEMSA</i>	51
Tabla 13 <i>Rotación de Inventario</i>	52
Tabla 14 <i>Cuentas por cobrar Coca Cola FEMSA</i>	52
Tabla 15 <i>Cuentas por Pagar</i>	53
Tabla 16 <i>Ciclo de Efectivo</i>	54
Tabla 17 <i>Liquidez Coca Cola FEMSA</i>	55
Tabla 18 <i>Endeudamiento Coca Cola FEMSA</i>	56
Tabla 19 <i>Rentabilidad Coca Cola FEMSA</i>	56
Tabla 20 <i>Apalancamiento Coca Cola FEMSA</i>	57
Tabla 21 <i>Eficiencia Coca Cola FEMSA</i>	58
Tabla 22 <i>EBIT Coca Cola FEMSA</i>	67

Tabla 23 <i>Capital de Empleo Coca Cola FEMSA</i>	67
Tabla 24 <i>Indicador ROCE Coca Cola FEMSA</i>	68
Tabla 25 <i>RNOA Coca Cola FEMSA</i>	69
Tabla 26 <i>Activo Operativo NOA Coca Cola FEMSA</i>	69
Tabla 27 <i>Pasivo Operativo Coca Cola FEMSA</i>	69
Tabla 28 <i>Cálculo del NOA</i>	70
Tabla 29 <i>Cálculo del RNOA en %</i>	70
Tabla 30 <i>Cálculo del FLEV</i>	70
Tabla 31 <i>Cálculo del NNEP</i>	71
Tabla 32 <i>ROCE= RNOA +FLEV/(RNOA-NNEP)</i>	71
Tabla 33 <i>Costo del Patrimonio WACC</i>	74
Tabla 34 <i>Endeudamiento Coca Cola FEMSA</i>	75
Tabla 35 <i>Apalancamiento Financiero</i>	77
Tabla 36 <i>Grado Apalancamiento Financiero GAF Coca Cola FEMSA</i>	79
Tabla 37 <i>Análisis GAC</i>	80
Tabla 38 <i>Análisis GAC 2021</i>	80
Tabla 39 <i>Análisis GAC 2020</i>	81
Tabla 40 <i>GAC 2020</i>	82
Tabla 41 <i>Análisis GAC 2019</i>	82
Tabla 42 <i>GAC 2019</i>	83
Tabla 43 <i>Ratio de Cobertura de Intereses Coca Cola FEMSA</i>	83
Tabla 44 <i>Estructura Financiera de Empresas Similares</i>	85

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Marco Estratégico</i>	36
Figura 2 <i>Análisis DOFA Coca-Cola FEMSA</i>	41
Figura 3 <i>Presencia de Cola FEMSA</i>	44
Figura 4 <i>Rentabilidad 2021</i>	59
Figura 5 <i>Rentabilidad 2020</i>	59
Figura 6 <i>Rentabilidad 2019</i>	60
Figura 7 <i>Costo de Patrimonio Coca Cola FEMSA</i>	73
Figura 8 <i>Indicadores de Endeudamiento de Coca-Cola FEMSA</i>	76

Apéndices

Apéndice A Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Análisis vertical y Horizontal Coca Cola FEMSA.....	100
Apéndice B Estado de Resultado Coca Cola FEMSA 2019, 2020 y 2021.....	101

Introducción

Coca-Cola FEMSA es una empresa conjunta con FEMSA y The Coca Cola Company que, en 1993, lanzó la primera oferta pública inicial en las bolsas de valores de México y Estados Unidos. Ese mismo año comenzó la expansión de operaciones internacionales, pero principalmente en América Latina y desde entonces, ha crecido, se ha expandido y enfrentan todo tipo de desafíos teniendo en claro un propósito: “Refrescar al mundo en todo momento y en todo lugar” Coca-Cola FEMSA líder embotelladora y comercializadora más grande en cuanto a volumen de ventas para The Coca Cola Company en América latina. Con una gran trayectoria en la industria de las bebidas embotelladas.

Ahora, con años de trabajo en equipo, un esfuerzo conjunto y más de 80 mil colaboradores, es 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, comercializan y venden 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,

De acuerdo con lo anterior mencionado y el gran aporte de esta empresa a la economía de los países donde opera, se seleccionó para realizar un análisis y diagnóstico financiero sobre cómo se encuentra la empresa frente a los indicadores de rentabilidad. Para llevar a cabo dicho análisis se toma como base los estados financieros correspondientes a los periodos 2019 2020 y 2021, para ver la evolución que han tenido estos indicadores en los 3 años mencionados. Se realiza el análisis vertical y horizontal se analiza el indicador Dupont para determinar cómo se encuentra la empresa financieramente y detectar sus debilidades.

Planteamiento del Problema

Coca Cola FEMSA es conocida como una de las empresas más grandes del mundo, no solo es reconocida por ser la mayor embotelladora sino también por su volumen de ventas, sin embargo, en el periodo del 2019-2021 enfrente grandes retos económicos, los cuales generaron impactos en varios factores como el desaceleramiento económico, el impacto de la pandemia provocada por el Covid-19 así como el incremento de precios en materia prima de primera necesidad como el PET (Polietileno Tereftalato) y el azúcar, lo que afecto directamente las finanzas de la empresa.

En el año 2019 Coca cola FEMSA reporto ingresos totales de \$194.471 millones de pesos mexicanos con una utilidad neta de \$15,505 millones de pesos mexicanos, por otro lado, se reflejó un EBITDA de \$38.257 millones pesos Mexicanos, hasta ese momento la empresa mantenía una postura sólida y estable en cuanto a sus finanzas, para el 2020 el impacto fue brutal con la llegada de la pandemia afectando directamente la disminución de los ingresos a \$183.614 millones de pesos mexicanos lo que represento una reducción de 5,6% con respecto al año anterior, la utilidad neta se redujo a más de la mitad determinando un valor de \$7.020 millones de pesos mexicanos, esto se debió a la disminución del consumo fuera del hogar, , el cierre temporal de puntos de venta y los cambios en los hábitos de compra.

Ante esta situación la empresa decidió tomar medias que le permitieran proteger su liquidez, aumentando el efectivo disponible de \$28,081 millones en 2019 a \$39,312 millones en 2020. No obstante, esta estrategia genero un mayor nivel de endeudamiento, el cual se incrementó a \$90,615 millones de pesos mexicanos, a comparación con el año anterior que fue de \$83,204 millones de pesos mexicanos, determinando un mayor incremento en la deuda para financiar sus operaciones.

Sin embargo, en el 2021 se presuntó una leve recuperación, los ingresos llegaron a \$194,804 millones de pesos mexicanos, superando ligeramente las cifras alcanzadas antes de la emergencia sanitaria; También hubo una mejora en el flujo operativo (EBITDA), que subió a \$42,600 millones de pesos mexicanos, mostrando una mayor eficiencia operativa. A pesar de esto, la utilidad neta fue de \$13,147 millones, lo que indicaba que la compañía aún no había logrado recuperar completamente sus niveles de rentabilidad anteriores. Además, persistieron desafíos como el aumento en los costos de materias primas (como el PET y el azúcar), la inflación, y mayores costos logísticos y energéticos, lo que siguió presionando sus márgenes de ganancia.

En estos periodos se muestran cómo Coca-Cola FEMSA supo responder a un entorno adverso con cierta solidez, aunque no sin consecuencias, ya que se vio afectadas algunos factores como su estructura financiera, el incremento del endeudamiento y su rentabilidad se mantuvo por debajo de los niveles prepandemia. Además, la recuperación fue desigual entre los distintos países donde opera, revelando una sensibilidad considerable frente a factores económicos y sanitarios externos.

Teniendo en cuenta esta información, resulta pertinente realizar un diagnóstico financiero a la empresa Coca Cola FEMSA que permita determinar el impacto económico que le generó la pandemia en su estructura financiera para ello se realizara un análisis de los estados financieros correspondientes al periodo 2019, 2020 y 2021, el cual sirve para determinar las fortalezas y debilidades y la forma en la cual la empresa puede anticiparse a mejorar sus reacciones ante futuros desafíos.

Pregunta de Investigación

¿Qué estrategias puede implementar Coca-Cola FEMSA para mejorar su rentabilidad neta y eficiencia operativa, sin comprometer su estructura financiera, ¿y a su vez garantice la sostenibilidad a largo plazo?

Justificación del Problema

Este proyecto se realiza para poder comprender el comportamiento de económico y financiero de la empresa Coca cola FEMSA durante el periodo del año 2019, 2020 y 2021, El presente proyecto surge de la necesidad de comprender cómo ha evolucionado el desempeño económico y financiero de la empresa Coca-Cola FEMSA durante el periodo 2019-2021, un periodo en el cual se vivió gran tensión de inestabilidad económica y social a nivel mundial como consecuencia por la pandemia del COVID-19. Lo que ocasionó grandes cambios en la economía, afectando directamente los ingresos, los costos, la gestión del efectivo y las decisiones operativas de la mayoría de las empresas.

Coca-Cola FEMSA, es reconocida a nivel mundial como una de las embotelladoras más importantes con gran influencia en el mercado latinoamericano, representa un caso de análisis valioso debido a su capacidad de adaptación y permanencia como líder del sector en medio de la crisis. En esos años, la empresa enfrentó variaciones en la demanda, interrupciones en la logística, aumentos en los precios de materias primas y cambios en el comportamiento de los consumidores. Teniendo en cuenta esto, surge la incógnita de cuál fue el comportamiento financiero durante este periodo y de esta manera entender como una empresa de gran tamaño logra adaptarse y responder eficazmente a contextos de elevada incertidumbre sin comprometer su posición en el mercado.

Con el desarrollo de esta investigación se busca identificar las fortalezas y debilidades financieras de Coca-Cola FEMSA, evaluando aspectos como la liquidez, la rentabilidad, la solvencia y la eficiencia. En el cual se utilizarán diferentes herramientas que permitan determinar las variaciones en los periodos de 2019, 2020 y 2021, para ello se realizara un análisis horizontal y vertical de los estados financieros, así como la interpretación de indicadores clave, los cuales

permitirán determinar de manera clara la evolución de la salud financiera que poseía la empresa antes, durante y después de la crisis de la pandemia.

Además, los resultados obtenidos en este análisis pueden ser una guía valiosa para otras empresas del sector que buscan aplicar buenas prácticas financieras o crear estrategias efectivas para enfrentar momentos difíciles. Este proyecto ayudará a fortalecer la capacidad de comprender cómo se comportan las finanzas en tiempos de crisis, enriqueciendo el conocimiento económico y social de las organizaciones y apoyando una toma de decisiones más informada y acertada.

Para llevar a cabo el proyecto es necesario realizar un análisis de los estados financieros de la empresa para los años 2019 2020 y 2021, en el cual se determinaran aspectos que permitan evaluar la sostenibilidad y desempeño económico que tuvo la empresa frente a la crisis causada por la pandemia, analizando las variaciones en la rentabilidad y la eficiencia de un año con respecto a otro, para ello se utilizara el análisis horizontal y vertical así como indicadores de valor para determinar el desempeño financiero de la empresa.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un diagnóstico financiero a la empresa Coca – Cola FEMSA, Tomando como base los estados de situación financiera de los años 2019, 2020 y 2021, con el fin de identificar el estado en que se encuentra la compañía, en cuanto a su rendimiento financiero en el mercado, así como también conocer las estrategias que se han venido implementado y que le han permitido mantenerse sólida y solventar los imprevistos causados por la pandemia COVID – 19, logrando para el año 2021 un aumento significativo en su margen de ventas y en la utilidad neta consolidada.

Objetivo Específico

Identificar las fortalezas y debilidades financieras de Coca-Cola FEMSA, evaluando aspectos como la liquidez, la rentabilidad, la solvencia y la eficiencia. En el cual se utilizarán diferentes herramientas que permitan determinar las variaciones en los periodos de 2019, 2020 y 2021.

Examinar en profundidad la situación financiera de Coca-Cola FEMSA a través del uso de herramientas analíticas como indicadores clave, desempeño en bolsa y creación de valor, con el propósito de entender su capacidad de adaptación frente a los desafíos del entorno económico global.

Analizar las distintas fuentes de financiamiento empleadas por Coca-Cola FEMSA y cómo estas influyen en la rentabilidad para sus accionistas, considerando además los beneficios y desafíos que representa su presencia en los mercados bursátiles tanto nacionales como internacionales.

Caracterización del Problema

Este proyecto se realiza con el fin de determinar la eficiencia operativa que tuvo Coca Cola FEMSA para el año 2019, 2020 y 2021; teniendo en cuenta, que esta empresa es reconocida como el mayor embotellador y conocida por su volumen de ventas a nivel mundial; Sin embargo, en el año 2020 atravesó un periodo muy difícil a nivel económico y social, todo esto a causa de la emergencia sanitaria que se vivió a nivel mundial causada por el COVID-19, lo que fue un gran reto para las empresas y Coca Cola no fue la excepción, la cual empezó a mostrar efectos negativos en cuanto a su rendimiento financiero y operativo, lo cual llevo a la empresa a recrear estrategias para impedir perdidas irrecuperables.

A pesar del nivel de libertad que se tornó en el momento su capacidad fue muy grande para continuar con su posición en el mercado como líder del sector; sin embargo, uno de los retos que tuvo al inicio de la pandemia fue la presión en cuanto a sus márgenes de rentabilidad, a causa del incremento inevitable de los precios de la materia prima claves para su producción, así como los cambios monetarios en los países México, Brasil y Argentina; por otro lado también se veía la caída del consumo en los hogares por el confinamiento extremo que se presentó.

Sin embargo, se puede decir que pese a todos los obstáculos que se presentaron Coca Cola FEMSA, presento unos ingresos para el año 2019 de 194,472 millones de pesos mexicanos, pero las afectaciones se vieron con la disminución a 183,615 millones de pesos mexicanos lo que reflejo un -5,6%, reflejando los efectos de la pandemia. No obstante, en 2021, la compañía logró recuperar sus niveles de venta, alcanzando una recuperación a 194,804 millones de pesos mexicanos creciendo así en un 6.1 %, lo cual evidencia su capacidad de adaptación.

Así mismo se evidencio que el EBITDA mostro una fuerte caída en el año 2019 de 74,200 millones de pesos mexicanos, en el 2020 bajo 35,000 millones de pesos mexicanos; sin

embargo, en el 2021, su nivel fue subiendo hasta alcanzar los mejoró hasta alcanzar los 41,000 millones de pesos mexicanos. A pesar de esta recuperación, el margen EBITDA descendió de un nivel histórico cercano al 38 % a 19.1 % en 2020 y 18.1 % en 2021, reflejando una reducción estructural de eficiencia en la operación.

En 2020, la utilidad neta de la empresa experimentó una disminución, bajando de USD 642 millones en 2019 a USD 518 millones. No obstante, logró recuperarse en 2021, alcanzando los USD 766 millones, gracias a acciones enfocadas en mejorar la eficiencia operativa, controlar costos y ajustar su estrategia. Como reflejo de este comportamiento, el margen neto descendió al 5,6 % durante 2020, pero se fortaleció al 8,4 % al año siguiente.

Así mismo, Coca Cola FEMSA experimento un retorno sobre activos ROA los cuales se mantuvieron bastante estable, pasando de 7,4 % en 2019 a 7,8 % en 2021, lo que reflejo eficiencia en la gestión de sus recursos frente al desafío de la pandemia causada por el COVID-19. Así mismo, en lo que al apalancamiento se refiere la empresa adquirió una deuda una deuda de largo plazo en la cual mostro poca variación, con un leve aumento de 82,461 millones de pesos mexicanos en 2020 a 83,329 millones de pesos mexicanos en 2021. Sin embargo, la razón deuda neta / EBITDA se incrementó temporalmente, situándose entre 3.0 y 3.4 veces, lo que indica cierta presión financiera en el periodo más crítico. A pesar de ello, la empresa logró mantener una estructura de capital saludable, apoyada en su capacidad de generar flujo de caja.

En cuanto al flujo de operación, este pasó de 35,147 millones de pesos mexicanos en 2019 a 31,289 millones de pesos mexicanos en 2020, mostrando una leve mejora en 2021 al alcanzar los 32,721 millones de pesos mexicanos; por otro lado, las inversiones en activos CAPEX se mantuvieron en niveles altos durante los tres años, aumentando en 2020 hasta 13,865 millones de pesos mexicanos y reduciéndose a 11,465 millones de pesos mexicanos en 2021, a

pesar de que la empresa trato de mantener la estrategia de inversión sostenida, fue un limitante para genera flujo de caja libre principalmente en el año de mayor incertidumbre 2020.

Frente a estos retos, la compañía implementó medidas estratégicas clave, como la aceleración de su transformación digital, la modernización de sus redes logísticas y la reconfiguración de sus canales comerciales. Estas acciones permitieron atender los nuevos comportamientos del consumidor, incluyendo el auge del comercio electrónico y el consumo en casa, fortaleciendo su posición competitiva.

El principal reto que enfrentó Coca-Cola FEMSA durante este periodo del 2019, 2020 y 2021 fue encontrar un equilibrio entre mantener sus márgenes operativos saludables y adaptarse rápidamente a un entorno externo que cambiaba constantemente y que a su vez presentaba grandes desafíos, como costos elevados, presiones financieras y cambios profundos en la demanda. Aunque la empresa logró recuperarse en parte durante 2021, esta experiencia dejó claro que es fundamental fortalecer aún más su capacidad para resistir y adaptarse, para estar mejor preparada ante cualquier situación inesperada en el futuro.

Marco Conceptual

Coca-Cola FEMSA, empresa reconocida mundialmente, Su sede principal reside en México, pero también, opera en Latinoamérica y Filipinas; así, en los últimos años el entorno económico mexicano, vaya ha sufrido varios cambios, por ejemplo, la inflación y la volatilidad del tipo de cambio; además, un crecimiento económico moderado que ha provocado que estos factores impacten los costes y el consumo. No obstante, después de la pandemia la empresa decidió explorar nuevas oportunidades en sectores como el consumo masivo, donde vaya, tiene una fuerte presencia.

Así mismo el mercado de bebidas sin alcohol es bien competitivo, dominado por gigantes globales y nuevos competidores; los consumidores prefieren productos más saludables, con menos azúcar y que apoyen prácticas sostenibles. ¡Esto empuja a las empresas del sector a innovar siempre! Además, las regulaciones sobre etiquetado nutricional, impuestos especiales y el uso de plástico, son, vaya, cada vez mayores, suponiendo un desafío extra.

La empresa opera en un mercado muy diverso, con clientes de ingresos muy variados, a pesar de la inflación persistente, la demanda de sus productos persiste, aunque los consumidores ahora son más conscientes del costo. Se implementan estrategias promocionales y una cadena logística efectiva, pilares esenciales para mantener su posición en el mercado.

Análisis Sectorial

Coca-Cola FEMSA ofrece una gran variedad de bebidas, incluyendo refrescos, aguas, jugos, té y bebidas energéticas. Es una de las empresas que se acomodan fácilmente a los cambios del consumidor con el fin de satisfacer las necesidades del consumo.

La empresa trabaja con una red extensa de proveedores de insumos como agua, edulcorantes, envases y la misma energía. Aun cuando su cadena de suministro es robusta, podría ser vulnerable a incrementos en precios globales, o una escasez de materiales críticos, tipo, polietileno tereftalato, o el aluminio.

Además de su amplia red de proveedores, se encarga también de una gran cantidad de clientela, como supermercados, tiendas de conveniencia y pequeños, medianos y grandes comercios, además de distribuidores; obteniendo así una gran capacidad para negociar, tomando en cuenta el tipo de canal. Los supermercados son los más exigentes, mostrando claramente que la lealtad del consumidor se apoya fuertemente en el reconocimiento de la marca y las promociones.

La empresa realizó enormes inversiones en automatización, análisis de datos y tecnologías sostenibles en sus plantas de producción, así mismo, modernizó sus procesos logísticos y comerciales, implementando herramientas digitales para mejorar tanto la gestión como la experiencia del cliente también está liderada por un equipo con gran experiencia y una visión estratégica enfocada en la innovación, el crecimiento y la sostenibilidad, evidenciando una notable capacidad para adaptarse a los cambios del entorno y así implementar mejoras continuas.

Por otra parte, la empresa fomenta un ambiente laboral seguro y equitativo con buenas oportunidades de desarrollo profesional, así como, con varios programas de bienestar y

responsabilidad social. Así mismo, al igual que cualquier compañía grande, tiene el reto de mantener motivada y comprometida.

De acuerdo con su tamaño, se clasifica como una gran empresa, ya que cuenta con más de 250 empleados. Es una entidad privada, ya que su propiedad está en manos de inversionistas particulares, y su estructura legal corresponde a una sociedad de capital variable. En cuanto a su presencia geográfica, Coca-Cola FEMSA opera a nivel internacional, con actividades y centros de distribución en múltiples países.

La marca Coca-Cola ha mantenido un fuerte liderazgo en el mercado de bebidas gaseosas durante muchos años, este posicionamiento no solo se debe a la calidad del producto, sino también a estrategias de marketing altamente efectivas, que han logrado crear un fuerte vínculo emocional con los consumidores, en muchos casos, los clientes eligen la marca por lo que representa más que por sus características específicas.

Su principal competidor ha sido históricamente Pepsi, que ha destacado por ofrecer mayores cantidades de producto a precios más accesibles, ambas marcas compiten constantemente por captar la preferencia del consumidor y dominar el mercado.

Los proveedores juegan un papel clave dentro de la cadena de valor de Coca-Cola FEMSA. Son responsables de suministrar materias primas y envases con altos estándares de calidad. La empresa mantiene un estricto control sobre sus proveedores, asegurándose de que utilicen insumos autorizados y cumplan con todas las especificaciones necesarias. Para garantizar esto, realiza auditorías periódicas que aseguran el cumplimiento de los estándares requeridos para ofrecer un producto seguro y de calidad al consumidor final.

La tecnología también es un elemento fundamental en sus operaciones, gracias a la automatización y a los sistemas modernos de embotellado, la empresa ha conseguido optimizar

sus procesos productivos, lo cual se traduce en reducción de costos y mejora en los tiempos de producción.

Además, Coca-Cola FEMSA ha fortalecido su estrategia digital con plataformas omnicanal que facilitan la interacción tanto con clientes empresariales (B2B) como con consumidores directos (D2C). Por ejemplo, su plataforma Juntos+ atiende a más de 800,000 compradores mensuales, lo que representa un crecimiento significativo respecto al año anterior; Así mismo, ha ampliado su red de entregas a domicilio con 400 nuevas rutas, alcanzando así cerca de 1,650 rutas activas que atienden a aproximadamente 600,000 hogares en México.

En el ámbito interno, la compañía valora profundamente a sus colaboradores, considerándolos un activo clave para el éxito de la organización. Promueve su desarrollo integral y bienestar a través de un modelo que busca mejorar tanto el entorno laboral como la calidad de vida del personal. Esta estrategia ha permitido a la empresa trabajar con equipos comprometidos y alineados con los objetivos organizacionales, lo cual refuerza su posición como líder del sector.

Marco Metodológico

Para llevar a cabo este estudio, se seleccionó un enfoque metodológico que permitiera realizar un análisis integral de la situación financiera de Coca-Cola FEMSA, partiendo de la revisión de sus principales indicadores financieros y la evaluación de su estructura de capital. El propósito fue no solo diagnosticar la realidad actual de la compañía, sino también proponer estrategias viables que contribuyan a mejorar su desempeño financiero a largo plazo.

Tipo de Estudio

El presente trabajo es de tipo descriptivo y analítico. Se considera descriptivo porque busca detallar las características financieras y operativas de Coca-Cola FEMSA, a través de la interpretación de datos históricos y actuales. A la vez, es analítico porque se profundiza en el comportamiento de los indicadores clave, como la rentabilidad, la liquidez, el apalancamiento y la eficiencia operativa, para identificar las causas de sus debilidades y formular posibles soluciones estratégicas.

Además, este estudio adopta un enfoque cuantitativo, ya que el análisis se fundamenta principalmente en cifras financieras, cálculos de indicadores y comparaciones numéricas que permiten sustentar las conclusiones.

Métodos de Estudio

Revisión documental: Se consultaron los informes financieros de Coca-Cola FEMSA de los años recientes, así como información pública disponible en portales institucionales y bases de datos relevantes. Este material sirvió como base para conocer la estructura financiera, las fuentes de financiación y la evolución del desempeño económico de la compañía.

Análisis de indicadores financieros: Se calcularon y estudiaron las principales ratios financieros, como el margen de utilidad neta, el retorno sobre el capital (ROCE), el

apalancamiento financiero, la liquidez corriente y la rotación de activos fijos. Estos indicadores brindaron una visión detallada de la rentabilidad, la eficiencia operativa y la capacidad de pago de la empresa.

Comparación sectorial: Se realizó un contraste entre Coca-Cola FEMSA y otras compañías del mismo sector y región, tanto cotizadas como no cotizadas en bolsa, lo que permitió contextualizar la posición financiera de la empresa frente a sus competidores y detectar oportunidades de mejora y riesgos potenciales.

Métodos Analíticos

El análisis se apoyó en herramientas financieras específicas que facilitaron la interpretación de los datos, tales como:

Árbol de rentabilidad: Para desglosar las causas que afectan el rendimiento sobre el capital, analizando la relación entre margen operativo, rotación de activos y apalancamiento financiero.

Evaluación del costo promedio ponderado de capital (WACC): Lo que permitió valorar si las inversiones y el rendimiento superan el costo de financiación total.

Análisis de sensibilidad: Para evaluar el impacto de variaciones en los indicadores clave sobre la rentabilidad de la empresa, considerando escenarios posibles.

Matriz DOFA cruzada: Esta herramienta ayudó a establecer estrategias coherentes a partir del cruce de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tanto internas como externas.

Comparación del apalancamiento operativo y financiero: Este análisis permitió entender cómo las decisiones relacionadas con economías de escala y financiamiento externo pueden influir en la estabilidad y crecimiento de la compañía.

El proceso metodológico fue planteado de manera rigurosa y adaptado a la realidad financiera de Coca-Cola FEMSA, lo que permitió obtener resultados concretos y generar recomendaciones aplicables tanto para la empresa analizada como para otras organizaciones del sector.

Método Descriptivo

En este proyecto se utiliza el método descriptivo ya que permite determinar y analizar la situación financiera de la empresa en el periodo comprendido de los años 2019, 2020 y 2021, en el cual se pueda conocer el cual fue el comportamiento y desempeño real que tuvo la empresa, de tal manera para llevar a cabo este método se toman como base los datos de la información financiera anual, reportes y documentos oficiales publicados en la página oficial de Coca Cola FEMSA.

Teniendo en cuenta esta información, se puede analizar aspectos claves del funcionamiento de la empresa como lo son los ingresos las utilidades netas, los costos y gastos operativos, así como el nivel de endeudamiento y la rentabilidad que tuvo la empresa, indicadores de rentabilidad y eficiencia, así como el impacto causado por el COVID-19 en sus operaciones y resultados. Mediante este método se puede comparar datos de los años de análisis para determinar los cambios y tendencias que hayan sido significativos en el desempeño de la empresa en estos periodos.

Diseño de la Investigación

Este proyecto se realizará con un enfoque metodológico tanto cuantitativo como cualitativo, puesto que se deberán analizar tanto los datos financieros de los tres periodos de estudio, así como las estrategias y prácticas de sostenibilidad que uso la empresa en los tiempos de crisis.

Técnica de Análisis de Datos

Se examinarán los estados financieros de Coca-Cola FEMSA correspondientes a 2019, 2020 y 2021, disponibles en su sitio oficial, utilizando indicadores clave, comparaciones entre años y análisis comparativo con otras empresas del sector. Paralelamente, se analizarán documentos estratégicos mediante contenido y herramientas como FODA y PESTEL para detectar factores que afectan su rentabilidad, eficiencia y sostenibilidad

Análisis Estratégico y Competitivo de Coca Cola FEMSA

Durante el periodo de 2019 2020 y 2021 Coca cola FEMSA se encargó de generar diversas estrategias que le permitieran ofrecer su portafolio competitivo, teniendo como objetivo principal anticiparse a las necesidades del mercado y de esta manera fortalecer su relación tanto con los clientes como con el consumidor final, lo que resulta ser un poco más exigente en cuanto a sus esfuerzos ya que se dedica a mejorar constantemente la relación con sus cliente y distribuidores, así como a responder a las expectativas y preferencias de los consumidores.

Así mismo, en los momentos de crisis Coca cola FEMSA fue una de las empresas que busco rápidamente la adaptación a las nuevas condiciones, por ello se encargó de brindar cuidado y protección a sus clientes y colaboradores para poder enfrentar la crisis sanitaria sin dejar parar sus operaciones, fortaleció su desempeño estratégico mediante la innovación mejorando la eficiencia y relación con los diferentes puntos de ventas.

Teniendo en cuenta esto la empresa utilizo estrategias en la creación del portafolio versátil, fortaleció sus canales de distribución, se destaca por su capacidad de adaptación a los cambios del mercado, así como su preocupación por el bienestar de sus clientes y colaboradores.

Estrategias Competitivas

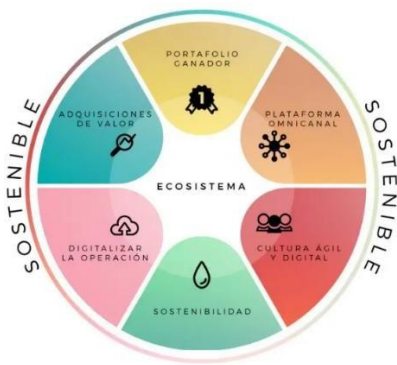
Coca cola FEMSA manejo un nivel alto en innovación de productos, avances digitales, genero un gran compromiso con la sostenibilidad, fortalecimiento del talento humano y una expansión cuidadosamente planificada. Gracias a este enfoque, Coca-Cola FEMSA logró sostener su liderazgo en el mercado, mejorando cada vez su rentabilidad y mantenerse competitiva en el periodo crítico de la pandemia del COVID-19.

Se creo un marco de estrategias de adaptación debido a los cambios presentados tras la pandemia, los cuales se clasifican en 6 estrategias competitivas:

- Construir una plataforma omnicanal.
- Ofrecer un portafolio ganador centrado en el consumidor.
- Fomentar una cultura ágil, digital y centrada en las personas.
- Colocar la sostenibilidad en el corazón de nuestra organización.
- Digitalizar la operación.
- Buscar activamente adquisiciones que generen valor.

Figura 1

Marco Estratégico



Nota. Datos tomados del informe anual integrado 2021 Coca Cola FEMSA

Las estrategias que aplica Coca-Cola FEMSA es una mezcla entre liderazgo en costos y diferenciación, es decir que busca producir a gran escala para reducir sus costos, pero al mismo tiempo se enfoca en diferenciarse con su marca, su portafolio amplio con bebidas de todo tipo y su distribución que llega prácticamente a todas partes. gracias a eso, puede competir en distintos segmentos del mercado, desde las bebidas clásicas hasta productos más saludables o funcionales.

Principales Competidores

En México, Coca-Cola FEMSA se enfrenta a dos competidores de gran peso. Por un lado, está Arca Continental, que, si bien opera en distintas regiones, también es una embotelladora clave de The Coca-Cola Company en América Latina y rivaliza con FEMSA en

aspectos como cobertura territorial, eficiencia operativa y participación de mercado. Por otro lado, Pepsi se mantiene como su competidor principal, ofreciendo productos muy similares a los de Coca-Cola, pero con una estrategia de precios más competitiva, lo que le permite captar consumidores sensibles al costo.

En Colombia, la competencia también es fuerte, Coca-Cola FEMSA comparte el mercado principalmente con Postobón y Bavaria, dos compañías con amplia trayectoria y tamaño, que hacen presencia a nivel nacional con un portafolio diverso. Por lo tanto, estas empresas compiten directamente en categorías como gaseosas, jugos, aguas y bebidas funcionales, lo que representa un desafío constante para mantener la preferencia del consumidor.

Teniendo en cuenta este entorno tan competitivo, Coca-Cola FEMSA se ve en la necesidad de enfocarse en innovar, diversificar su portafolio y mejorar continuamente sus procesos para mantener su liderazgo en ambos mercados.

Perfil de Competitividad Interna

De los años 2019, 2020 y 2021. Considerando factores clave como eficiencia operativa, estructura financiera, innovación, talento humano, y capacidad de respuesta al entorno, basado en sus reportes anuales y análisis financieros de estos años.

Tabla 1

Factores Clave Eficiencia Operativa

Factor	2019	2020	2021
Eficiencia operativa	Alta	Estable	En recuperación y mejorada
Estructura financiera	Sólida	Conservadora y flexible	Fortalecida y líquida

Factor	2019	2020	2021
Innovación y tecnología	Crecimiento	Acelerada	Consolidada
Talento humano	Bien gestionado	Resiliente Adaptativo	Más fuerte y capacitado
	Proactiva	Muy alta	Efectiva y sostenible

Nota. Elaboración propia basada en la información del informe anual de Coca-Cola FEMSA

Materias Primas

Para lograr producir las bebidas de la marca Coca Cola, se hace necesario la compra de concentrado, edulcorantes y otras materias primas requeridas para llevar a cabo el proceso. Además del concentrado y edulcorantes la empresa compra dióxido de carbono, resina PET y preformas para producir botellas de plástico, vidrio, tapas, latas, materiales para empaque y contenedores para fuentes de soda. Todas estas materias primas deben ser adquiridas con proveedores autorizado por The Coca – Cola Company, también se compra azúcar estándar o refinada.

Para Coca Cola FEMSA el agua es la materia prima principal para la producción de la mayoría de los productos por ello cuenta con manantiales con amparos y concesiones otorgados, en Colombia cuenta con Manantial y en Brasil Cristal.

Recurso Humano

(2019, s.f.)” El trabajo conjunto del área de Recursos Humanos con sus clientes internos es clave para comunicar con eficacia la propuesta de valor. Las encuestas internas y externas se afianzan para conocer el estado de ánimo colectivo. La búsqueda de prospectos, selección de los canales de comunicación adecuados y los mensajes clave tendrán mayor impacto. La Atracción de Talento intensificará el uso de la tecnología para la detección de afinidades, dirección de los candidatos a los perfiles de puesto afines y canalización a de RRHH. El equilibrio emocional es

esencial en la salud en los equipos de trabajo. Las líneas de atención a colaboradores y las prácticas de autogestión seguirán siendo prioridad”.

Técnica del Análisis de Fuerzas Competitivas de Michael Porter

Poder de Negociación de los Clientes

Para Coca cola FEMSA su eje principal son los clientes, por ello se destaca para adaptar su portafolio, creando estrategias que le permita atender de forma eficiente las demandas de los distintos tipos de consumidores, buscando siempre alinearse con sus preferencias y estilos de vida cambiantes.

Poder de Negociación de Proveedores

Los proveedores tienen un papel fundamental para Coca Cola FEMSA, es de vital importancia ya que es quien influyen en los precios y calidad de los productos, por ella la empresa se encarga de gestionar cuidadosamente las estrategias para evitar aumentos en los precios o cambios en las condiciones que puedan afectar su rentabilidad operativa.

Amenaza de dos Productos Sustituídos

Coca cola FEMSA es conocida como la embotelladora más grande a nivel mundial, sin embargo, enfrenta grandes competencias en el mercado con algunas empresas que manejan productos similares y a menor costo, lo que obliga a coca cola a innovar su portafolio de productos, manejando calidad y precios asequibles que satisfagan las preferencias del consumidor.

En el mercado colombiano, Coca-Cola FEMSA se enfrenta a una competencia destacada por parte de Postobón, una reconocida marca local que ofrece una amplia gama de bebidas, desde las tradicionales como Manzana Postobón, colombiana y Uva, y productos sin gas como Jugo Hit y agua Cristal. Así mismo enfrenta una competencia más con marcas económicas como

Big Cola, que buscan captar consumidores sensibles al precio mediante presentaciones familiares y precios accesibles.

Rivalidad de Competidores Anuales

En el sector de bebidas, la competencia principal se da entre Coca-Cola FEMSA y Pepsi, quienes dominan el mercado como un duopolio, que las dos empresas controlan la oferta en el mercado de bebidas, dejando poca amplitud a otras marcas; La rivalidad entre ambas empresas se ve reflejada en sus estrategias de precios, capacidad de innovación y alcance en distribución.

Análisis DOFA Coca-Cola FEMSA

Figura 2

Análisis DOFA Coca-Cola FEMSA



Nota. Elaboración Propia

Matriz de Estrategias

Estrategias FO (Fortalezas + Oportunidades)

Aprovechar la fuerza de la marca y su alcance global para lanzar nuevas bebidas saludables que conecten con lo que los consumidores están buscando.

Fortalecer su presencia en canales digitales y plataformas de e-commerce para llegar a más personas de forma rápida y directa.

Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades)

Ajustar su portafolio, dando más espacio a las bebidas sin azúcar o con menos contenido calórico, para reducir la dependencia de productos azucarados.

Usar la tecnología que ya tiene para hacer más eficientes sus procesos y así reducir sus costos financieros.

Estrategias FA (Fortalezas + Amenazas)

Sacar ventaja de su presencia internacional para tener voz en temas de regulación y salud pública, promoviendo soluciones que beneficien tanto a la empresa como a los consumidores.

Desarrollar productos innovadores o premium que puedan competir directamente con las bebidas naturales o artesanales que están en crecimiento.

Estrategias DA (Debilidades + Amenazas)

Revisar sus procesos internos para encontrar maneras de reducir gastos y mejorar sus márgenes de ganancia.

Invertir en nuevos productos que realmente se ajusten a las tendencias actuales y que reemplacen los productos que ya no son tan rentables o que podrían verse afectados por nuevas regulaciones.

Coca-Cola FEMSA sigue siendo una empresa muy fuerte en el mercado gracias a su marca, su red de distribución y su capacidad operativa. Pero también enfrenta retos importantes como los cambios en las preferencias de los consumidores, la presión de la competencia local y las regulaciones cada vez más estrictas. Si la empresa adapta su estrategia, invierte en innovación y mejora sus procesos, tiene todo el potencial para seguir siendo líder en el sector de bebidas, especialmente en América Latina.

Análisis Financiero

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

Coca-Cola FEMSA, comenzó su historia en 1979 con una visión clara, convertirse en un actor relevante dentro del mundo de bebidas refrescantes. Todo inició cuando FEMSA adquirió una embotelladora de Coca-Cola en la Ciudad de México, con el paso del tiempo, este pequeño inicio se transformó en una empresa gigante que no solo produce y distribuye bebidas, sino que también ha generado impacto económico, social y ambiental en América Latina y más allá.

A lo largo de los años, Coca-Cola FEMSA ha crecido de forma estratégica. En 1993, dio un paso clave al convertirse en una empresa pública, listándose en la Bolsa Mexicana de Valores y en la Bolsa de Nueva York. A partir de ahí, comenzó su expansión fuera de México con la adquisición de operaciones en Buenos Aires (Argentina) en 1994. Pero el momento de mayor crecimiento llegó en 2003, cuando Coca-Cola FEMSA adquirió PANAMCO, lo que duplicó su tamaño y la posicionó como la mayor embotelladora en América Latina.

Para el año 2019, la empresa ya había alcanzado una presencia impresionante. Contaba con 56 plantas embotelladoras, 249 centros de distribución y atendía más de 2 millones de puntos de venta en 10 países de América Latina y Filipinas. Ese mismo año, Coca-Cola FEMSA reportó activos totales por más de 637 mil millones de pesos mexicanos, lo que refleja su robusto tamaño financiero. Además, movió un volumen de aproximadamente 3,368 millones de cajas unidad, confirmando su alcance operativo en la región.

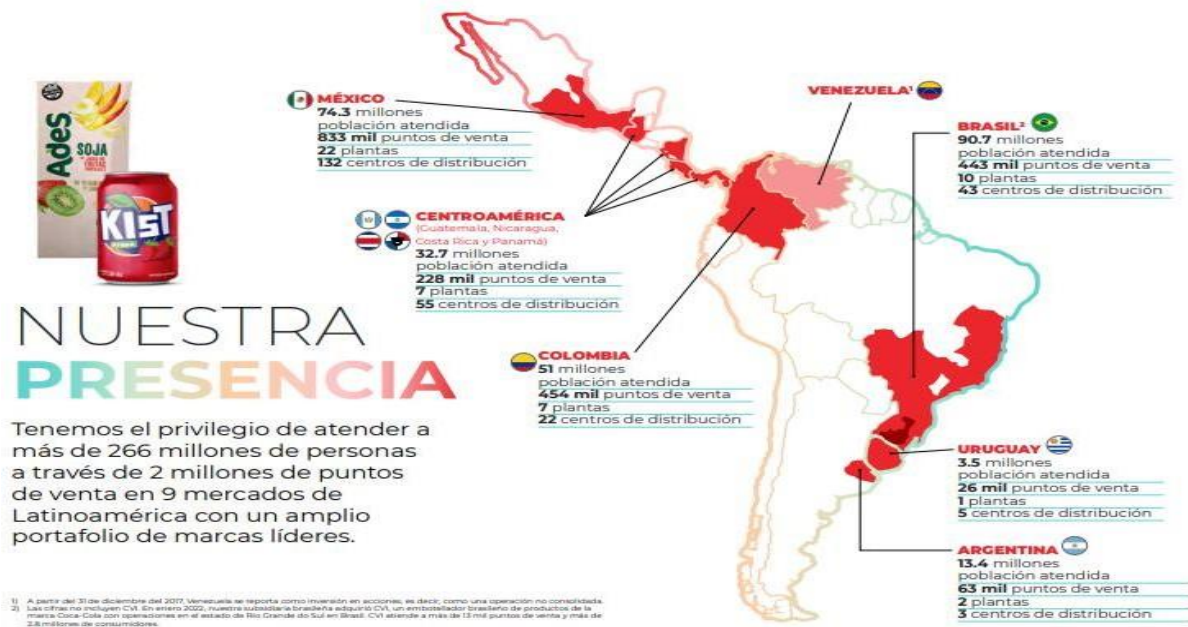
El año 2020 representó un enorme reto debido a la pandemia del COVID-19, sin embargo, Coca-Cola FEMSA mostró una notable resiliencia. A pesar de las restricciones, la empresa logró incrementar el valor de sus activos a más de 684 mil millones de pesos. Aunque hubo una leve disminución en el volumen de ventas, la compañía logró adaptarse rápidamente

mediante una transformación digital, optimización de su cadena de suministro y fortalecimiento de su canal directo al consumidor. Este comportamiento confirmó que, más allá de su tamaño físico, Coca-Cola FEMSA posee una gran capacidad de respuesta frente a situaciones críticas.

Ya para 2021, la empresa mostraba señales claras de recuperación. Se mantuvo operando con la misma red de plantas y centros de distribución, pero con un enfoque más eficiente. Ese año sus activos superaron los 737 mil millones de pesos mexicanos, lo que reflejó una reactivación sólida. A nivel de volumen, la compañía logró recuperar sus niveles previos a la pandemia. Además, se consolidó como el embotellador público más grande del sistema Coca-Cola en términos de volumen de ventas a nivel mundial, un reconocimiento que habla no solo de su tamaño, sino de su impacto.

Figura 3

Presencia de Cola FEMSA



Nota. Tomada de Coca-Cola FEMSA reporte integrado 2021

Composición de los Activos

Tabla 2

Composición de Activos Coca-Cola FEMSA

Activos	2021	2020	2019
Activos Corrientes	80,364	72,440	56,796
Activos no Corrientes	191,203	190,626	201,043
Total, Activos	271,567	263,066	257,839

Nota. Elaboración propia a partir de estados consolidados de situación financiera Coca-Cola

FEMSA 2021, 2020 y 2019

Tabla 3

Representación en % de los Activos

Concepto	2021	2020	2019
Activos Corrientes	29,60%	27,50%	22,03%
Activos no Corrientes	70,40%	72,50%	77,97%
Total, Activo	100%	100%	100%

Nota. Elaboración propia a partir de estados consolidados de situación financiera Coca-Cola

FEMSA 2021, 2020 y 2019

Durante el periodo 2019-2021, Coca-Cola FEMSA mantuvo una estructura de activos relativamente constante, aunque se observaron ligeros movimientos en la proporción entre activos corrientes y no corrientes, lo que refleja ajustes estratégicos según las necesidades de cada año. En 2019, casi dos tercios del total de activos estaban destinados a activos no corrientes, lo cual es característico de una empresa con una sólida infraestructura física y tecnológica, este

año se mantuvo una proporción sana de activos corrientes, mostrando capacidad para responder a sus compromisos a corto plazo, sin descuidar las inversiones a largo plazo.

Durante 2020, en medio de la crisis sanitaria global, Coca-Cola FEMSA aumentó levemente su proporción de activos corrientes. Este movimiento puede interpretarse como una estrategia de liquidez, probablemente en respuesta a la incertidumbre económica, tener más recursos disponibles a corto plazo ayuda a manejar contingencias y mantener la operatividad sin contratiempos. Ya para el para 2021, se continúa con esta tendencia, un incremento sostenido en la participación de los activos corrientes, esto podría significar que la empresa siguió priorizando la estabilidad financiera y la flexibilidad en su gestión de capital, sin descuidar su base de activos a largo plazo.

A lo largo de estos tres años es posible contextualizar que Coca-Cola FEMSA en estos periodos que estuvieron marcados por los efectos de la pandemia del COVID-19, como en muchas empresas, esto les implicó una reducción de ingresos y ajustes en su estructura de activos. Sin embargo, Coca-Cola FEMSA logró mantener una operación estable, e incluso en algunos casos, fortalecer su infraestructura digital, logística y de distribución, esto posiblemente se reflejó en un ajuste en la composición de sus activos, con una mayor inversión en activos no corrientes como plantas, tecnología y sistemas de distribución, necesarios para adaptarse a una nueva normalidad.

Relación de la Deuda a Patrimonio Coca Cola FEMSA

Tabla 4

Deuda a Patrimonio Coca Cola FEMSA

	2021	2020	2019
Deuda a Patrimonio			
Total, Activo	271,567	263,066	257,839

	2021	2020	2019
Deuda a Patrimonio			
Total, Pasivo	143,995	140,609	128,154
Total, Patrimonio	127,572	122,457	129,685

Nota. Elaboración propia a partir de estados consolidados de situación financiera Coca-Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Participación en % Deuda a Patrimonio

Tabla 5

% Deuda a Patrimonio Coca Cola FEMSA

Deuda a Patrimonio	2021	2020	2019
Total, Activo	100%	100%	100%
Total, Pasivo	53,0%	53,5%	49,7%
Total, Patrimonio	47,0%	46,5%	50,3%

Nota. Elaboración propia a partir de estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Mediante estos resultados se puede observar que la empresa en el año 2020 y 2021 maneja una deuda elevada, con una caída del patrimonio significativa en el año 2020 debido a la crisis del COVID-19, sin embargo, la empresa busca la recuperación en el año 2021 mediante la amplitud de sus activos.

Ratio de Endeudamiento

Tabla 6

Ratio de endeudamiento Coca-Cola FEMSA

Endeudamiento	2021	2020	2019
Total, Pasivo	143,995	140,609	128,154
Total, Patrimonio	127,572	122,457	129,685
Ratio de Endeudamiento	113%	115%	99%

Nota. Elaboración propia a partir de estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Se puede observar que la empresa en el periodo del 2019, 2020 y 2021 tuvo un aumento en cuanto a la deuda, siendo así más alta la deuda en el 2020 que el capital propio, causado principalmente por la pandemia, la empresa cuenta con gran nivel de apalancamiento financiero externo.

Composición del Patrimonio

Tabla 7

Composición del Patrimonio Coca-Cola FEMSA

Composición del Patrimonio	2021	2020	2019
Capital social	2.060	2.060	2,06
Prima en Suscripción de Acciones	45.560	45.560	45,56
Utilidades Retenidas	81.037	75.917	75,82
Otros Instrumentos de Capital	2.133	1.740	-1,74
Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral	4.974	4.923	1,234
Capital Atribuible a los Propietarios de la Controladora	121,55	116,874	122,934
Participación no Controlada en Subsidiarias Consolidadas	6.022	5.583	6,751
Total, Capital	127,572	122,457	129,685

Nota. Elaboración propia a partir de estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Tabla 8

Composición Porcentual Coca Cola FEMSA

Composición del Patrimonio	2021	2020	2019
Capital Social	0,76%	0,78%	0,80%
Prima en Suscripción de Acciones	16,79%	17,30%	17,67%
Utilidades Retenidas	29,86%	28,83%	29,41%

Composición del Patrimonio	2021	2020	2019
Otros Instrumentos de Capital	-0,79%	-0,66%	-0,67%
Otras Partidas Acumuladas de la Utilidad Integral	-1,83%	-1,87%	0,48%
Capital Atribuible a los Propietarios de la Controladora	44,79%	44,38%	47,69%
Participación no Controlada en Subsidiarias Consolidadas	2,22%	2,12%	2,62%
Total, Capital	47,01%	46,50%	50,31%

Nota. Elaboración propia a partir de estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Evaluación de Gastos Financieros

Tabla 9

Gastos Financieros

	2021	2020	2019
Gastos Financieros	6.192	7.894	6,904

Nota. Elaboración propia, basada en los estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

En el año 2020 Coca Cola FEMSA tuvo una variación significativa en cuanto a los gastos financieros lo cual fue producto de la crisis del COVID-19. Sin embargo, se puede ver que la empresa en el 2021 disminuyó de forma notable los gastos, esto refleja una vez más la capacidad que posee la empresa para dar respuesta de forma positiva a las crisis que se presenten en el mercado.

Volumen y Crecimiento en Ventas

Tabla 10

Crecimiento en Ventas

	2021	2020	2019
Ingresos	194,804	183,615	194,471

Nota. Elaboración propia a partir de estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

En el año 2020, Coca-Cola FEMSA experimentó una disminución del 5,58% en sus ingresos, consecuencia directa del impacto de la pandemia, que afectó el consumo fuera del hogar, impuso restricciones sanitarias y modificó los hábitos de los consumidores. Sin embargo, en 2021 la compañía logró no solo recuperarse, sino también superar los ingresos obtenidos antes de la pandemia, con un crecimiento del 6,09% frente al año anterior. Lo cual refleja la capacidad que posee la empresa para adaptarse a los cambios del sector económico. Así mismo muestra la eficiencia en las estrategias que implementó la empresa para responder a la crisis sanitaria que se vivió en el 2020.

Indicador de Liquidez

Tabla 11

Razón Corriente Coca Cola FEMSA

Razón corriente	2021	2020	2019
Activo corriente	80.364	72.440	56.796
Pasivo corriente	46.221	42.845	51.010
Razón corriente	1,73	1,69	1,11

Nota. Elaboración propia, basada en los Estados Consolidados de Situación Financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Mediante los resultados obtenidos de la razón de liquidez se puede determinar que la empresa en el 2019 contaba con una liquidez limitada apenas para cubrir sus obligaciones a corto plazo; Sin embargo, en el 2020 pese a la pandemia mostro gran nivel de respuesta mejorando el indicador, con lo cual pudo en el 2021 mejorar su situación financiera, evidenciando eficiencia en el uso de los recursos operacionales que le permitieran cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo.

Fondo de Maniobra

Tabla 12

Fondo de Maniobra Coca-Cola FEMSA

Maniobra	2021	2020	2019
Activo corriente	80.364	72.440	56,796
Pasivo corriente	46.221	42.845	51,010
Fondo de maniobra	34.143	29.595	5,786

Nota. Elaboración propia, basada en los estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

El fondo de maniobras de Coca Cola FEMSA para el año 2019 se puede ver que era demasiado bajo el cual únicamente podía cubrir las obligaciones corto plazo lo cual no le alcanzaba para cubrir ningún imprevisto de ese año; Sin embargo, se evidencia que en el año 2020 se manejó muy bien a pesar de la pandemia del COVID-19 esto llevo a que la empresa pusiera en prácticas nuevas estrategias las cuales le permitieron mejorar su nivel de liquidez, para el año 2021 se incrementó aún más la eficiencia en las maniobras lo cual le permitía cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Rotación del Inventario

Tabla 13

Rotación de Inventario

Rotación de Inventario	2021	2020	2019
Costos de ventas	106.206	100.804	106,964
Inventario	11.960	9.727	10,538
Rotación de inventario	8,88	10,36	10,150

Nota. Elaboración propia, basada en los estados consolidados de situación financiera Coca Cola

FEMSA 2021, 2020 y 2019

Para el año 2021, Coca cola FEMSA genero menor eficiencia en la gestión de inventarios, obteniendo mayor número de días de almacenamiento pasando de 35 a 41 días, este incremento se obtuvo debido a la pandemia del 2020, que ocasiono mayor acumulamiento de productos debido a la disminución de la demanda de consumo.

Rotación de las Cuentas por Cobrar

Tabla 14

Cuentas por cobrar Coca Cola FEMSA

Rotación de las CXC	2021	2020	2019
Ventas a créditos	193.899	181.520	192,342
Cuentas por cobrar	13.014	11.523	15,476
Rotación de las CXC	14,89	15,75	12,428

Nota. Elaboración propia, basada en los estados consolidados de situación financiera Coca Cola

FEMSA 2021, 2020 y 2019

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos de la rotación de cuenta por cobrar de periodo 2019, 2020 y 2021, Coca Cola FEMSA mostró una gestión eficiente de sus cuentas por

cobrar, manteniendo tiempos de cobro por debajo de los 30 días, lo cual favorece su liquidez y fortalece su flujo de caja.

En 2021, si bien se evidenció una leve caída en la rotación y un ligero aumento en el plazo promedio de cobro de 23 a 24.5 días, la empresa continúa dentro de parámetros adecuados para su sector; Sin embargo, este leve ajuste podría responder a políticas comerciales orientadas a fomentar ventas o a condiciones cambiantes del mercado.

Rotación de las Cuentas por Pagar

Tabla 15

Cuentas por Pagar

Cuentas por pagar	2021	2020	2019
Compras	106.206	100.804	106,964
CXP	22.745	17.195	19,832
Rotación de CXP	78,16	62,26	67,674

Nota. Elaboración propia, basada en los estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos para determinar la rotación de las cuentas por pagar que tuvo Coca Cola FEMSA para el periodo del año 2019 al 2021 se puede observar que para el año 2021 la empresa decidió mejorar su estrategia de plazo de pago a proveedores, aumentando el plazo promedio a 78 días, frente a 62 días en 2020 y 68 días en 2019, esta estrategia buscaba fortalecer y mejorar la liquidez, optimizando la gestión operativa.

Ciclo del Efectivo

Tabla 16

Ciclo de Efectivo

Cuenta	2021	2020	2019
Periodo de inventario	8,880	10,630	10,150
Periodo de CXP	78,16	77,46	67,674
Periodo de CXC	14,89	13,86	12,428
Ciclo de efectivo	-54,39	-52,97	-45,096

Nota. Elaboración propia, basada en los estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Coca Cola FEMSA muestra un manejo eficaz de su capital de trabajo, con un ciclo de efectivo negativo que indica que financia sus operaciones principalmente con el crédito de sus proveedores. En 2021, mejoró aún más esta gestión al extender sus plazos de pago sin impactar negativamente el control de inventarios ni la cobranza a clientes, esta estrategia favorece su liquidez y reduce la necesidad de recurrir a financiamiento externo. No obstante, es clave vigilar que los plazos con proveedores no se alarguen demasiado para evitar posibles problemas en las relaciones comerciales o costos adicionales.

Indicadores Financieros

Es fundamental que toda empresa conozca a fondo sus indicadores financieros, puesto que son herramientas esenciales que permiten supervisar la situación económica de la organización, evaluar la salud financiera en cualquier momento y detectar posibles desviaciones respecto a lo presupuestado o planificado, en el caso de Coca-Cola FEMSA, la información financiera desempeña un papel crucial; Durante el análisis se puede observar que la gestión financiera se sustenta principalmente en algunos indicadores estratégicos como liquidez, endeudamiento, apalancamiento, rentabilidad, y eficiencia, mediante los cuales se refleja la viabilidad y rentabilidad de la empresa en el mercado.

Indicador de Liquidez

Tabla 17

Liquidez Coca Cola FEMSA

Indicador de Liquidez		
RC 2021	Activo Corriente	80.364
	Pasivo Corriente	1,74
RC 2020	Activo Corriente	46.221
	Pasivo Corriente	72.440
RC 2019	Activo Corriente	1,69
	Pasivo Corriente	42.845
RC 2019	Activo Corriente	56,796
	Pasivo Corriente	1,110
	Pasivo Corriente	51,010

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Como se puede observar Coca cola FEMSA, en el año 2019 su liquidez era muy exacta, sin embargo, en el 2020 tuvo una mejora notable en cuanto al aumento de activos, lo que refleja una mayor capacidad para cubrir sus obligaciones, Este cambio se debió al uso de la estrategia creada para responder a la pandemia lo que provocó una estabilidad en cuanto a sus activos

líquidos, así mismo redujo sus obligaciones a corto plazo, por otro lado, se ve como tuvo un incremento con la reactivación de postpandemia en el 2021.

Indicador de Endeudamiento

Tabla 18

Endeudamiento Coca Cola FEMSA

NE= Nivel de Endeudamiento					
NE= (Total pasivo / Total Activo) *100					
	2021	2020	2019	Var. Abs	Var. Rel
Total, activo	271,567	263,066	257,839	8,501	3,13%
Total, pasivo	143,995	140,609	128,154	3,386	2,35%
Endeudamiento	53,02	53,45	49,70	-0,43	-0,8

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

En el 2019, la empresa financiaba casi la mitad de sus activos con deuda 49,70 % en el año 2020, su endeudamiento se incrementó a 53,45 %, lo que permite determinar que la empresa posee mayor dependencia de recursos externos, esto debido a los efectos provocados por la pandemia, recurre a un endeudamiento mayor que le permitía cubrir las necesidades de liquidez e impulsar crecimiento; así mismo en el 2021, se evidencia una disminución muy leve a 53,02 %, aunque sigue siendo más alto que en 2019, evidenciando que la empresa aún mantiene un nivel de endeudamiento superior al de tres años atrás.

Indicador de Rentabilidad

Tabla 19

Rentabilidad Coca Cola FEMSA

MB = (utilidad bruta / ventas netas*100)		
	Utilidad Bruta	
2021		88.598 45,69%

MB = (utilidad bruta / ventas netas*100)		
	Ventas Netas	193.899
2020	Utilidad Bruta	82.811
		45,62%
	Ventas Netas	181.520
2019	Utilidad Bruta	87,507
		45,5
	Ventas Netas	192,342

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Entre el año 2019 y 2020, se puede ver que las ventas y la utilidad bruta bajaron, la rentabilidad bruta subió levemente de 45,50 % a 45,62 %, lo que permite determinar que la empresa controló bien sus costos pese a menores ingresos; por otro lado, de 2020 a 2021, la rentabilidad bruta se mantuvo estable, incrementando levemente a 45,69 %, este análisis permite determinar que Coca Cola FEMSA ha tenido una rentabilidad bruta estable lo cual demuestra una buena gestión de costos que permitió mantener márgenes incluso en años difíciles.

Apalancamiento Total

Tabla 20

Apalancamiento Coca Cola FEMSA

Apalancamiento Total	
Total, Activos	271.567
2021	2,129
Patrimonio	127.572
Total, Activos	263.066
2020	2,148
Patrimonio	122.457
Total, Activos	157,839
2019	1,99
Patrimonio	129,685

Nota. Elaboración propia, basada en los estados consolidados de situación financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Como se observa en el gráfico Coca cola FEMSA incremento notablemente el nivel de apalancamiento en el 2020, así mismo en el año 2021 tuvo una leve disminución, teniendo en cuenta esto la empresa se vio afectada de cierta manera por la pandemia en cuanto a su patrimonio, lo cual le llevo a tomar decisiones que le permitieran recuperar poco a poco la solidez financiera.

Indicador de Eficiencia

Tabla 21

Eficiencia Coca Cola FEMSA

RI = (Costo Mercancía / Inventarios)		
2021	Costo mercancía	106,206
	Inventario	11,960
2020	Costo mercancía	100,804
	Inventario	9,727
2019	Costo mercancía	106,964
	Inventario	10,538

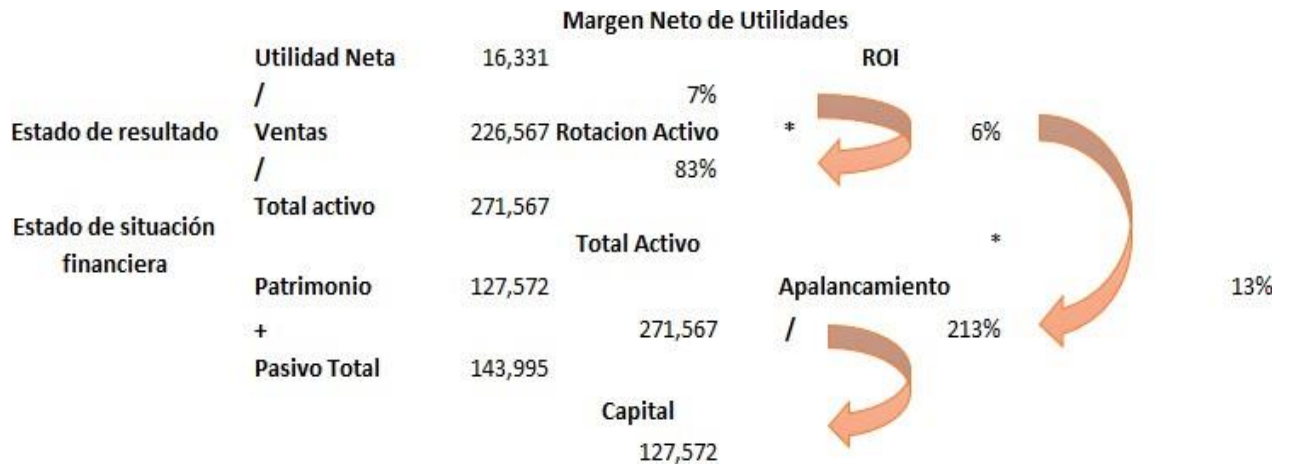
Nota. Elaboración Propia, Basada en los Estados Consolidados de Situación Financiera Coca Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Entre el año 2019 y 2020, Coca cola FEMSA mejoró levemente la rotación de inventarios, reflejando mayor eficiencia operativa. Sin embargo, en 2021 la eficiencia cayó, ya que el inventario creció más que las ventas, sin embargo, la empresa en el 2021 no ha logrado recuperarse en cuanto a la acumulación de inventario que llevó a cabo en el 2020.

Árbol de Rentabilidad

Figura 4

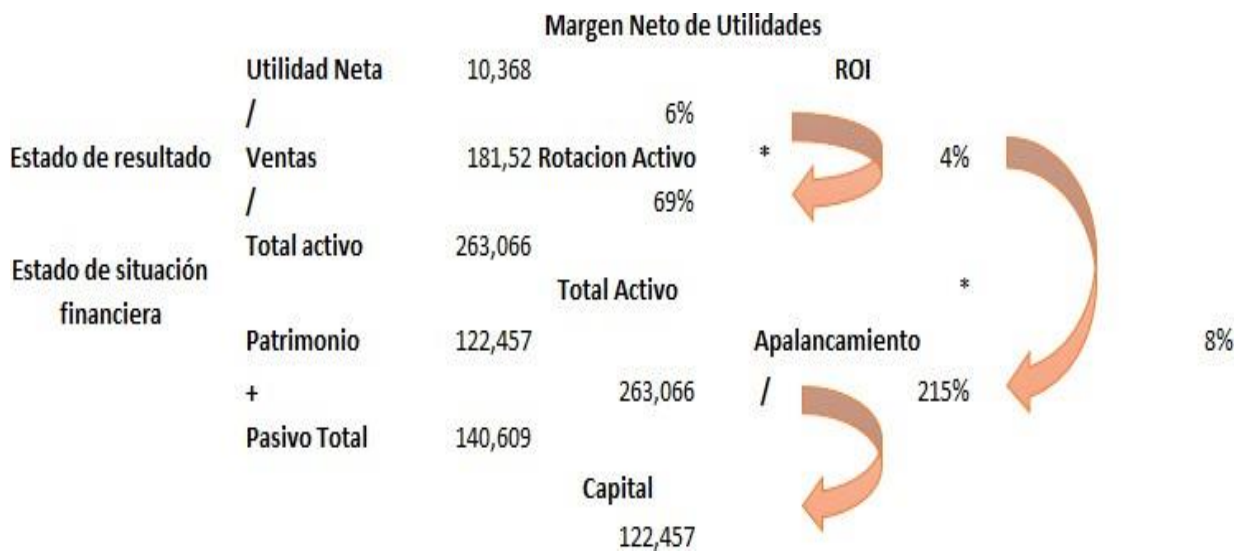
Rentabilidad 2021



Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2021

Figura 5

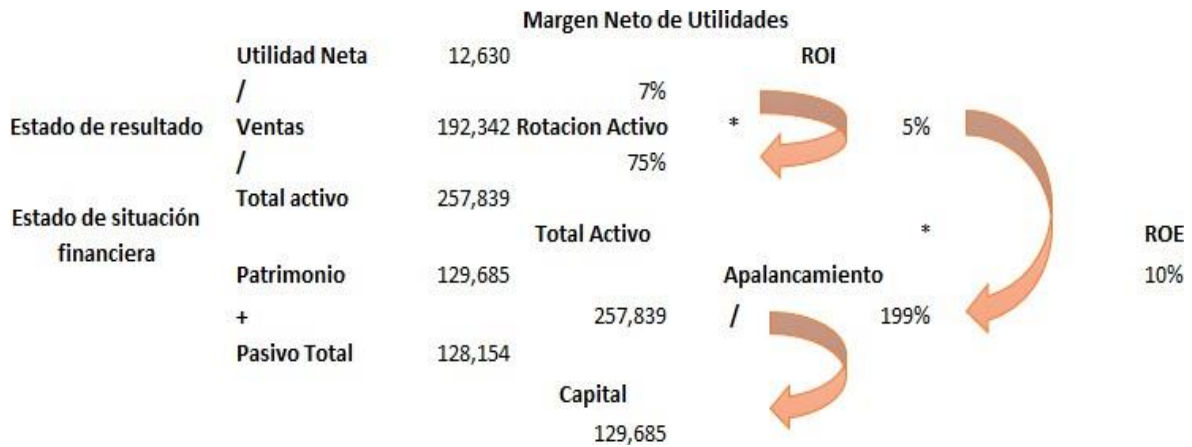
Rentabilidad 2020



Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2020

Figura 6

Rentabilidad 2019



Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019

Teniendo en cuenta las gráficas del ROE se puede ver que la empresa ha asumido distintos cambios en su rentabilidad de patrimonio, con una variación de disminución en el año 2020 de un 2% a comparación con el año 2019 así mismo en el 2021 se ve un crecimiento de 4% a comparación con el año 2020 dejando un ROE de 12%, lo cual indica que la empresa ha asumido bien los cambios provocados por el COVID-19 presentada en el 2020.

Resultado del Diagnostico

Teniendo en cuenta el análisis financiero realizado a la empresa Coca cola FEMSA de los periodos del 2019, 2020 y 2021 se pudo ver como se generaron cambios importantes en su capacidad para asumir compromisos a corto plazo, ya que como se evidencio en el año 2019 la liquidez que manejaba era muy ajustada, con una razón corriente de 1,11, lo que dejaba a la empresa un poco justa para pagar sus deudas inmediatas. Sin embargo, fue mejorando cada año, llegando a 1,69 en 2020 y alcanzando 1,74 en 2021, lo que refleja que la empresa asumió bien los cambios del mercado, siendo más líquida que le permitiera cumplir con las obligaciones sin contratiempos.

Sin embargo, la empresa si se vio un poco afectada en cuanto a las deudas, en los momentos de pandemia, por lo que el índice de endeudamiento paso de ser en el 2019 de 49,70%, en 2020 a 53,45%, aunque en el 2021 mostro una reducción al 53,02% la empresa sigue teniendo un nivel alto de endeudamiento, así mismo se ve reflejado un cambio en el apalancamiento que paso de 1,99 en el 2019, aumento en el 2020 a 2,15 se mantuvo estable en el 2021 en 2,13, lo que representa un cambio en el apalancamiento es decir que la empresa en ese periodo de tiempo opero mayormente por apalancamiento de terceros.

Por otro lado, a pesar de los retos que asumió en estos periodos la empresa logró mantenerse estable en su rentabilidad, con un margen bruto de 45,5% en los tres años incluso en 2020, que se vivió la crisis de la pandemia la empresa estuvo estable, lo que refleja que ha tenido una buena gestión tanto en los costos como en los precios, así mismo la empresa para el año 2021 presento una pequeña alerta en la eficiencia de la rotación de inventarios, lo que provocó que bajara a 8,88 veces que al compararla con los otros dos años estaba en más de 10 veces.

Lo cual se podría decir que la empresa vendió un poco más lento o hizo acumulación de inventario. Sin embargo, se ve que el ciclo de efectivo se mantuvo negativo durante los tres años. En 2021 llegó incluso a -54.389 días. Esto significa que Coca-Cola FEMSA cobra a sus clientes antes de tener que pagarles a sus proveedores, algo que le da mucha ventaja para manejar su dinero sin necesidad de recurrir a más deuda.

En cuanto a ventas y costos, en 2020 la empresa sintió el impacto de la pandemia y sus ingresos bajaron a 181.520 millones de pesos mexicanos, frente a los 192.342 millones de 2019. Pero en 2021 logró recuperarse e incluso superar ligeramente sus cifras previas, alcanzando ingresos por 193.899 millones. Sus costos de ventas bajaron en 2020, se vio ligeramente afectada por la pandemia hasta el 2021.

Por lo cual, la empresa refleja gran resistencia para asumir cambios, a pesar de tener el nivel de endeudamiento alto y la rotación de inventario, ha mantenido buena rentabilidad y mejora en su liquidez, Además, cuenta con una gran ventaja de poseer su ciclo de efectivo negativo, ya que esto le permite operar con más tranquilidad en la parte financiera.

Conclusiones del Diagnostico

Mediante el diagnostico financiero realizado a la empresa Coca-Cola FEMSA de los años 2019 2020 y 2021, se puede ver que la empresa mostro una gran capacidad para adaptarse a los desafios impuestos por la pandemia de COVID-19. Aunque en 2020 sus ingresos se contrajeron un 5,58 %, cayendo de \$192.342 millones de pesos mexicanos en 2019 a \$181.520 millones, la empresa logró recuperarse con agilidad. Para 2021, no solo recuperó el nivel previo, sino que lo superó ligeramente, alcanzando ventas de \$193.899 millones, lo que demuestra su habilidad para ajustarse a los cambios en el mercado y responder a nuevas dinámicas de consumo.

En cuanto a liquidez, la compañía mostró una evolución notablemente positiva. Su razón corriente aumentó de 1,11 en 2019 a 1,69 en 2020, y subió aún más a 1,74 en 2021. Esto refleja una gestión más eficaz de su capital de trabajo, que le permitió cubrir sus obligaciones de corto plazo y enfrentar situaciones imprevistas, incluso en el contexto retador de la pandemia.

No obstante, la deuda de la empresa se incrementó durante la crisis sanitaria. Su índice de endeudamiento creció de 49,70 % en 2019 a 53,45 % en 2020, impulsado por la necesidad de contar con mayores recursos líquidos. En 2021, aunque se redujo ligeramente a 53,02 %, sigue siendo más alto que antes de la pandemia, indicando que la compañía continúa financiando una parte considerable de sus activos mediante deuda. En la misma línea, el apalancamiento financiero pasó de 1,99 en 2019 a 2,15 en 2020, manteniéndose prácticamente sin cambios en 2,13 en 2021.

Pese a estos retos, Coca-Cola FEMSA consiguió sostener una rentabilidad sólida. Su margen bruto permaneció estable, situándose alrededor del 45,5 % a lo largo de los tres años analizados (45,50 % en 2019, 45,62 % en 2020 y 45,69 % en 2021), lo cual evidencia un buen manejo de costos, incluso en momentos de ingresos reducidos.

En el ámbito operativo, la empresa enfrentó ciertos desafíos, especialmente en la gestión de sus inventarios. En 2021, la rotación de inventarios descendió a 8,88 veces, cuando en 2019 y 2020 se mantenía por encima de las 10 veces. Asimismo, el promedio de días de inventario almacenado creció de 35 días a 41 días, lo que sugiere acumulación de productos, posiblemente consecuencia de la caída en la demanda durante 2020 y de ajustes en los procesos productivos en 2021.

Por otra parte, la gestión de las cuentas por cobrar se mantuvo eficiente, con tiempos de cobro inferiores a los 30 días, aunque se observó un ligero incremento, pasando de 23 días en 2019 a 24,5 días en 2021, lo cual sigue siendo favorable para el flujo de efectivo de la empresa.

Un punto altamente positivo es que Coca-Cola FEMSA logró mantener un ciclo de efectivo negativo durante los tres años, alcanzando los -54.389 días en 2021. Esto implica que la compañía cobra a sus clientes antes de tener que liquidar pagos a sus proveedores, otorgándole una importante ventaja competitiva al disminuir su dependencia de financiamiento externo.

Así mismo, la rentabilidad sobre el capital empleado (ROCE) se presenta en un 10 % para 2021, lo cual, aunque moderado, es positivo para una empresa con operaciones estables y bajo riesgo como Coca-Cola FEMSA. Además, la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) se mantuvo en niveles adecuados, pasando de 14 % en 2019 a 12 % en 2020 y permaneciendo en 12 % en 2021, reflejando la capacidad de la empresa para mantener buenos márgenes de rentabilidad incluso en escenarios económicos desafiantes.

Recomendaciones del Diagnostico

A partir del análisis realizado, se proponen varias acciones estratégicas para fortalecer la posición financiera y operativa de Coca-Cola FEMSA en el mediano y largo plazo. En primer lugar, es importante optimizar la gestión de inventarios, buscando reducir el promedio de días de almacenamiento de los 41 días registrados en 2021 a niveles cercanos a los 35 días que se observaban antes de la pandemia. Esto permitiría disminuir los costos de almacenamiento y liberar recursos financieros actualmente inmovilizados. Para lograrlo, sería conveniente implementar sistemas tecnológicos avanzados de pronóstico de demanda y monitoreo en tiempo real, que faciliten una rotación de inventarios más eficiente.

Por otro lado, aunque la empresa logró disminuir ligeramente su nivel de endeudamiento en 2021, llevándolo a 53,02 %, este porcentaje sigue siendo superior al 49,70 % registrado en 2019. Por ello, se recomienda establecer una estrategia gradual de reducción de deuda, con el propósito de retornar a niveles cercanos al 50 %, fortaleciendo así la estructura patrimonial y reduciendo la exposición a riesgos financieros, sin comprometer la flexibilidad operativa.

En cuanto al ciclo de efectivo, Coca-Cola FEMSA ha logrado mantenerlo negativo durante los tres años analizados, alcanzando incluso -54.389 días en 2021, lo cual constituye una ventaja competitiva significativa, pues permite operar sin depender excesivamente de financiamiento externo. Sin embargo, es fundamental continuar gestionando de forma estratégica los plazos de cobro y pago, vigilando que decisiones como extender el plazo a proveedores que pasó de 62 días en 2020 a 78 días en 2021 no afecten las relaciones comerciales ni generen costos adicionales por pagos tardíos.

Asimismo, se considera clave que la empresa siga reforzando su inversión en digitalización y logística. La pandemia puso en evidencia la necesidad de contar con canales digitales sólidos y procesos logísticos eficientes. Mantener e incrementar estas inversiones permitirá a Coca-Cola FEMSA responder con mayor agilidad ante cambios en el mercado, optimizar costos operativos y asegurar una ventaja competitiva sostenible.

Además, teniendo en cuenta que la empresa ha sostenido márgenes brutos superiores al 45 %, se recomienda explorar nuevas oportunidades de crecimiento, ya sea en mercados emergentes, en el desarrollo de nuevas categorías de productos o en modelos de negocio digitales. Estas iniciativas deberán estar siempre orientadas hacia el crecimiento rentable y sostenible, evitando riesgos derivados de una expansión excesiva.

Teniendo en cuenta lo anterior, es crucial proteger los márgenes de rentabilidad frente a escenarios económicos caracterizados por inflación y aumento en los costos de insumos. Para ello, Coca-Cola FEMSA debe mantener una estricta disciplina en el control de costos operativos y realizar ajustes moderados en sus precios de venta, con el objetivo de conservar su margen bruto alrededor del 45,5 %, garantizando así la rentabilidad sin poner en riesgo su competitividad en el mercado., lo que se busca es que la empresa pueda consolidar la estabilidad financiera y operativa, asegurando su crecimiento sostenido y su capacidad para enfrentar futuros desafíos del entorno económico y comercial.

Cálculo del ROCE

ROCE (Return on Capital Employed), o Retorno sobre el Capital Empleado, es un indicador financiero que mide la rentabilidad que una empresa obtiene sobre el dinero total que utiliza para operar. Es útil para saber qué tan eficientemente una empresa está usando su capital, ya sea, propio y ajeno para generar utilidades operativas.

Cálculo del EBIT

Tabla 22

EBIT Coca Cola FEMSA

EBIT= Ingreso total – Costos Operativos			
Años	Ingresos Totales	Costos Operativos	EBIT
2019	194,471	106,964	87,507
2020	186.156	170.247	15.909
2021	197.238	175.427	21.811

Nota. Elaboración Propia, a partir de Estados Financieros de Coca-Cola FEMSA 2021, 2020 y 2019

Calculo Capital de Empleo

Tabla 23

Capital de Empleo Coca Cola FEMSA

Capital Empleado = Activo Total – Pasivo Corriente.			
Año	Total, Activo	Pasivo Corriente	Total, Capital
2019	257,839	51,010	206,83
2020	263,066	42,845	220,22
2021	271,567	46,221	225,35

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Cálculo del Indicador ROCE

Tabla 24

Indicador ROCE Coca Cola FEMSA

Año	2019	2020	2021
EBIT	87,51	82,81	88,60
Capital de Trabajo	206,829	220.221	225.346
ROCE	42,31	37,60	39,32

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Coca-Cola FEMSA en el periodo del año 2019 al 2021 tuvo grandes variaciones en cuanto a su rentabilidad sobre el capital empleado ROCE, ya que como se observa en la gráfica en el año 2020 durante la pandemia se vio afectado el indicador del EBIT que cayó un 5,38 %, de 87,51 a 82,81, mientras el capital de trabajo subió 6,47 %, hasta 220,22, reduciendo la eficiencia y provocando que el ROCE bajara de 42,31 % a 37,60 %. así mismo en el año 2021, se generó una leve mejora el EBIT creció 6,99 % hasta 88,60, y el capital de trabajo aumentó solo un 2,33 %, permitiendo que el ROCE mejorara a 39,32 %, aunque sin alcanzar el nivel de 2019. Comparado con 2019, el EBIT creció apenas un 1,25 %, pero el capital de trabajo subió cerca de 9 %, lo que disminuyó el ROCE en 2,99 puntos, Coca-Cola FEMSA en estos periodos manejó una rentabilidad sólida, con ROCE por encima del 35 %.

Cálculo del RNOA (Retorno de Activos Operativos Netos)

Tabla 25

RNOA Coca Cola FEMSA

RNOA	2021	2020	2019
Ganancias después de impuestos (utilidad neta)	\$ 16.331	\$ 10.368	\$ 12,63

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Cálculo del NOA

Tabla 26

Activo Operativo NOA Coca Cola FEMSA

Concepto	2021	2020	2019
Total, Activos	\$ 271.567	\$ 263.066	257,84
Proveedores y Cuentas por Pagar	\$ 4.448	\$ 1.037	\$ 5,726
Activos Operativos	\$ 267.119	\$ 262.029	252,11

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Calculo Pasivo Operativo

Tabla 27

Pasivo Operativo Coca Cola FEMSA

Concepto	2021	2020	2019
Total, pasivos	\$ 143.995	\$ 140.606	128,154
Pasivos operativos	\$ 143.995	\$ 140.606	128,154

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Cálculo del NOA

Tabla 28

Cálculo del NOA

Concepto	2021	2020	2019
Activos Operativos	\$ 267.119	\$ 262.029	\$ 252,113
Pasivos Operativos	\$ 143.995	\$ 140.606	\$ 128,154
NOA	\$ 123.124	\$ 121.423	\$ 123,959

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Tabla 29

Cálculo del RNOA en %

Concepto	2021	2020	2019
Ganancia Después de			
Impuestos (Utilidad	\$ 16.331	\$ 10.368	12,630
Neta)			
NOA	\$ 123.124	\$ 121.423	123,959
RNOA	13%	9%	10%

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Cálculo del FLEV (Apalancamiento Financiero)

Tabla 30

Cálculo del FLEV

Concepto	2021	2020	2019
Total, Obligación			
Financiera	\$ 143.995	\$ 140.609	\$ 128,154

Patrimonio	\$ 127.572	\$ 122.457	\$ 129,685
FLEV	1,13%	1,15%	9%

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Cálculo del NNEP (Índice de Endeudamiento)

Tabla 31

Cálculo del NNEP

Concepto	2021	2020	2019
Total, Pasivo	\$ 143.995	\$ 140.609	128,154
Total, Activo	\$ 271.567	\$ 263.066	257,839
NNEP	127%	122%	130%

Nota. Elaboración Propia, a Partir de Estados Financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Análisis de Sensibilidad del 1% en Cada uno de los Indicadores y Determinar el Efecto que Tiene

Tabla 32

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

Concepto	2021	2020	2019
RNOA	13%	9%	10%
FELV	1,13%	1,1%	9%
NNEP	127%	122%	130%
ROCE	12%	8%	3%

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Análisis del ROCE

Mediante el análisis realizado a las variaciones que se generaron en los tres periodos 2019 2020 y 2021, Coca-Cola FEMSA evidenció una tendencia favorable en su rentabilidad, aunque persiste el desafío de controlar sus elevados gastos no operativos, en el 2019 la empresa

poseía un manejo operativo sólido, con un RNOA (Rentabilidad sobre Activos Netos Operativos) del 10%. No obstante, los altos costos no operativos, reflejados en un NNEP (Peso Neto de Partidas No Operativas) del 130%, y un bajo nivel de apalancamiento financiero FLEV de 0,09 limitaron significativamente el rendimiento para los accionistas, dejando el ROCE (Rentabilidad sobre el Capital Empleado) en apenas 3%.

Así mismo, en el año 2020, la rentabilidad operativa descendió ligeramente a 9% a causa de la crisis sanitaria causada por el COVID-19 Sin embargo, la empresa incrementó notablemente su apalancamiento financiero FLEV aumentó a 1,15, lo que contribuyó a elevar el ROCE hasta 8%, pese a que los gastos no operativos permanecieron elevados NNEP de 122%.

Sin embargo, como se refleja en la gráfica en el año 2021, Coca-Cola FEMSA logró una recuperación significativa, alcanzando un RNOA del 13%, reflejando una mejora en la eficiencia operativa y, probablemente, una recuperación en ingresos y márgenes. Aunque el apalancamiento se mantuvo elevado con un FLEV de 1,13 y los gastos no operativos continuaron altos del NNEP en 127%, el ROCE se incrementó hasta 12%, el nivel más alto registrado en el periodo analizado.

El incremento del RNOA se vio reflejado en un 3% pasando de estar en 10% a quedar 13% en el 2021, lo cual muestra que la empresa tuvo una leve recuperación en su rentabilidad operativa, mientras que el FLEV se multiplicó más de diez veces de 0,09 a 1,13, indicando un mayor uso de deuda como fuente de financiamiento, en cuanto al NNEP permaneció en niveles elevados, entre 122% y 130%, lo que sigue limitando la conversión de la rentabilidad operativa en utilidades netas para los accionistas. Teniendo en cuenta esto se pudo determinar que el ROCE tuvo un incremento significativo pasando de estar en el 2019 en 3% a finalizar 2021 en 12%, lo cual refleja mejoras en cuanto a su desempeño operativo

Cálculo del Costo de Patrimonio

Figura 7

Costo de Patrimonio Coca Cola FEMSA

SIGLA	NOMBRE	RESULTADO	FORMULA O FUENTE DE INFORMACIÓN
rf	Tasa Libre de Riesgo. O prima de riesgo	9,65%	https://www.femsa.com/es/sala-de-prensa/comunicado/coca-cola-femsa-anuncia-exitosa-colocacion-de-los-primeros-certificados-bursatiles-sociales-por-una-empresa-de-consumo-en-america-y-sostenibles-en-mexico/
		0,0965	
β	Beta de la empresa. Coca cola FEMSA	0,01	https://www.infrontanalytics.com/fe-es/MX01K000002/Coca-Cola-FEMSA-SAB-de-
	Beta de la industria	0,57	Costo de capital
$(rm-rf)$	Prima de Riesgo de Mercado.	2,54%	Página de inicio en línea de Damodaran
		0,0254	pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
$ke=$	Costo del Patrimonio	0,096754	Aplicamos la fórmula del CAPM con los datos recopilados: El costo de patrimonio para la empresa Coca cola Femsa es
		9,68%	

Nota. Elaboración propia datos tomados de diferentes fuentes: Coca-Cola FEMSA (s.f.), Infront Analytics (s.f.), y Damodaran (s.f.) Las tasas y parámetros fueron recopilados de las siguientes fuentes:<https://www.femsa.com/es/sala-de-prensa/><https://www.infrontanalytics.com/>https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

En este caso, la beta de la empresa coca cola es de (0.01) es significativamente menor que la beta promedio de la industria (0.57). Esto es un hallazgo importante, ya que una beta más baja implica que las acciones de coca cola FEMSA han mostrado una menor sensibilidad a los movimientos del mercado general (menor riesgo sistemático) en comparación con el promedio de sus competidores en la industria, El costo del patrimonio (Ke) se calcula con el modelo CAPM, que depende de la tasa libre de riesgo, la beta de la empresa y la prima de riesgo de mercado. En el caso de Coca-Cola FEMSA, su beta reportada es muy baja (0.01) comparada con la beta promedio de la industria (0.57), lo que produce diferencias importantes en el costo del patrimonio (9.68% vs. 11.20%).

Esta discrepancia puede deberse a una subestimación del riesgo sistemático, posiblemente por el uso de datos de corto plazo o periodos poco volátiles. También influye la estabilidad del sector de consumo básico en el que opera la empresa, aunque una beta tan baja es poco común. Además, podrían existir problemas metodológicos o diferencias estructurales en las compañías del sector comparado.

Usar una beta tan baja subestima el riesgo, reduce el costo del capital y puede sobrevalorar la empresa, afectando negativamente decisiones financieras como la evaluación de proyectos. Por eso, se recomienda usar la beta promedio de la industria para obtener un análisis más realista y fiable. También es importante revisar y recalcular la beta con datos históricos y ajustar según la estructura de capital de la empresa para mayor precisión, la gran diferencia entre las betas indica posibles errores o condiciones atípicas, por lo que utilizar la beta del sector es lo más adecuado para una valoración financiera sólida.

Cálculo del WACC

Tabla 33

Costo del Patrimonio WACC

Sigla	Nombre	Formulas o Fuentes	Resultado
Kd	Costo de la deuda	Inductores de Valor	4,89
Ke	Costo del Patrimonio	Inductores de Valor	4,55
T	Tasa Impositiva	ROCE	0,43
D	Deuda Total	Préstamo	645
E	Patrimonio Total	Indicadores Financieros	127.572
V	Valor Total de la Empresa	$V=E+D$	128.217
%P	% Proporción de Patrimonio	$\% P=E/V$	0,99
%D	Proporción de Deuda	$\% D=D/V$	0,01

Sigla	Nombre	Formulas o Fuentes	Resultado
WACC	Costo del Patrimonio	$WACC=(E/V)*Ke+(D/V)*Kd*(1-T)$	4,54

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Nivel de endeudamiento Coca-Cola FEMSA 2019, 2020 y 2021

Tabla 34

Endeudamiento Coca Cola FEMSA

Estados Financieros	2021	2020	2019
Total, Activo	271.567	263.066	257.839
Total, Pasivo Corriente	46.221	42.845	51.010
Total, Pasivo No Corriente	97.774	97.764	77.144
Total, Pasivo	143.995	140.609	128.154
Total, Patrimonio	127.572	122.457	129.685
Total, Pasivo + Patrimonio	271.567	263.066	257.839
Ventas Totales	194.804	183.615	194.471
Costos de Ventas	106.206	100.804	106.964
Utilidad Bruta	88.598	82.811	87.507
Otros Ingresos	1.502	1.494	1.890
Gastos de Administración	9.012	7.891	8.427
Gastos de Ventas	51.708	48.553	52.110
Utilidad Operacional	29.380	27.861	28.860
Ingresos no Operacionales	1.129	380	1.996
Gastos no Operacionales	2.309	5.465	6.904
Ingresos Financieros	932	1.048	1.230
Gastos Financieros	6.192	7.894	6.904
Utilidad Antes de Impuestos	22.940	15.796	18.278
Impuesto de Renta 3%	6.609	5.429	5.648
Utilidad Neta	16.331	10.368	12.630

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Resultado de Indicadores de Endeudamiento de Coca-Cola FEMSA

Figura 8

Indicadores de Endeudamiento de Coca-Cola FEMSA

		2021		2020		2019	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	Total Pasivos	\$ 143.995	0,53	140.609		128.154	
	Total Activo	\$ 2271.567		263.066	0,53	257.839	0,49
APALANCAMIENTO FINANCIERO TOTAL	Total Pasivo	\$ 143.995	1,13	140.609		128.154	
	Total Patrimonio	\$ 1127.572		122.457	1,15	129.685	1,15
ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	Pasivo Corriente	\$ 46.221	0,32	42.845		51.010	
	Total Pasivo	\$ 143.995		140.609	0,30	128.154	0,40
PLAZO	Pasivo no Corriente	\$ 97.774	0,68	97.764		77.144	
	Total Pasivo	\$ 143.995		140.609	0,70	128.154	0,60
COBERTURA DE INTERESES	Utilidad Antes de Impuestos e Intereses	\$ 29.380	4,74	27.861		28.860	
	Gastos Financieros	\$ 6.192		5.428	5,13	6.904	4,18

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Apalancamiento Financiero Total

Por medio de este indicador se pudo establecer que tan comprometido está el patrimonio de la empresa Coca – Cola FEMSA en cuanto a los pasivos que esta maneja, para el año 2021 la empresa maneja un 1.201% de apalancamiento financiero lo cual es positivo para la empresa y es un porcentaje equilibrado. Es claro que entre más alto este se puede perder dinero, pero también significa que también puede ganar mucho en el rendimiento de sus inversiones, por lo cual se requiere que se lleve un buen control de las inversiones con el fin de minimizar las pérdidas y que se maximice la ganancia.

Apalancamiento Coca Cola FEMSA

Tabla 35

Apalancamiento Financiero

Año	Apalancamiento Financiero
2019	1,15
2020	1,15
2021	1,13

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

El pico en 2020 coincide con mayores niveles de financiamiento, posiblemente por efecto de inversiones o mayor deuda operativa COVID-19, en 2021, se observa una ligera reducción del apalancamiento respecto a 2020, lo que puede reflejar una estrategia de des apalancamiento o incremento del patrimonio.

Endeudamiento a Corto Plazo

El endeudamiento a corto plazo consiste en dar a conocer el porcentaje de recursos ajenos que están financiando la operación de una empresa corto plazo (menos de un año). En el caso de

la empresa Coca – Cola FEMSA su porcentaje de endeudamiento a corto plazo es de 0,40% y 0,30% entre 2019/2020 y el 0,32% entre 2021, la disminución continua, pero en forma más moderada, lo que consiste en que de los pasivos corrientes un 0,32% de las obligaciones son a corto plazo con relación al total de los pasivos. Si este indicador se acerca a 1 implica que del total de los pasivos una gran parte correspondería a los pasivos corrientes; en este caso el indicador que refleja el análisis es positivo.

Endeudamiento a Largo Plazo

Por medio de este indicador se determinan las obligaciones financieras que tengan un vencimiento superior a un año. En el caso de la empresa Coca – Cola FEMSA, creció notablemente para el año 2020 en un 77% y 3.4% adicional para el año 2021. Al asumir más deuda en 2020, FEMSA podría haber aprovechado condiciones favorables del mercado y financió activos estratégicos el leve ajuste en 2021 refleja estabilización.

Cobertura de Intereses

Coca – Cola FEMSA cuenta al cierre de periodo del año 2021 con un porcentaje de cobertura de intereses de 4,74%, lo cual es muy positivo y que nos muestra la capacidad que tiene la empresa para realizar los pagos de sus obligaciones financieras luego que cubrir sus gastos operacionales y costos de ventas, ratio en 2019 (4,18%) refleja una sólida capacidad para cubrir intereses.

En 2020, la métrica ascendió a 5,13%, indicando que los intereses representaron una mayor carga frente a los ingresos operativos, mientras que para 2021, la recuperación a 4,74% sugiere una mejora significativa, aunque aún por encima del nivel de 2019. Este comportamiento coincide con el aumento de deuda en 2020 y la posterior estabilización en 2021.

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

El apalancamiento financiero de Coca Cola Company es del 1.01, lo cual nos indica que es rentable recurrir a la financiación ajena, es decir, la deuda es rentable. Ahora evaluamos el efecto que tienen las decisiones para tener recursos externos sobre el resultado del negocio, se realiza un análisis de los diferentes grados de apalancamiento:

Grado de Apalancamiento Operativo GAO

Es la forma en la que un cambio realizado en las unidades vendidas por la empresa afecta la utilidad operacional de la misma. Este índice tiene una relación directa con la optimización de recursos; lo ideal es que la empresa pueda convertir sus costos variables en fijos de manera que al incrementar su producción el impacto en la utilidad no sea tan alto.

Grado de Apalancamiento Financiero GAF

Es la forma en la que un cambio generado en la utilidad operacional de la empresa afecta la utilidad neta de la misma. Este cambio tiene una relación directa con los costos fijos financieros, ya que estos, entre mayor sea el endeudamiento de la empresa aumentan y a su vez el índice de GAF aumentará.

Tabla 36

Grado Apalancamiento Financiero GAF Coca Cola FEMSA

Ingresos	194,804
Costos de Ventas	106,206
Utilidad Operacional	29,380
Intereses	6,192
Utilidad Antes de Impuestos	22,940

Ingresos	194,804
Impuesto de Renta 3%	6,609
Utilidad Neta	16,331

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Grado de Apalancamiento Combinado GAC

Integra el apalancamiento operativo y financiero, mide como las variaciones de las unidades por la empresa, afectan la utilidad neta.

Tabla 37

Análisis GAC

	MC	52,251	
GAO	Utilidad Operacional	27,861	1,875
GAF	Utilidad Antes de Impuestos	15,796	
GAC	GAO * GAF		3,305

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2021

Tabla 38

Análisis GAC 2021

		2021	
	MC	54,498	
GAO	Utilidad operacional	29,380	1,854
	Utilidad Operacional	29,380	1,280

2021		
GAF	Utilidad Antes de Impuestos	22,940
GAC	GAO * GAF	2,37

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2021

Como se observa en la tabla anterior el GAO genero una variación porcentual de 1 punto en las unidades vendidas. Genera un cambio porcentual en la utilidad operacional de 1,875, mientras que en el GAF se generó un cambio porcentual de 1 punto en la utilidad operacional. Genera un cambio porcentual en la utilidad neta de 1,763 y el GAC tuvo un cambio de 1 en las unidades vendidas que generan un cambio porcentual en la unidad neta de 3,305.

Tabla 39

Análisis GAC 2020

2020	
Ingresos	183,615
Costos de Ventas	100,804
Utilidad operacional	27,861
Intereses	7,894
Utilidad antes de impuestos	15,796
Impuesto de renta	5,429
Utilidad neta	10,368

Nota. Elaboración Propia, a Partir de Estados Financieros de Coca-Cola FEMSA 2020

Tabla 40*GAC 2020*

GAO	MC	52,251	
	Utilidad operacional	27,861	1,875
	Utilidad Operacional	27,861	
GAF	Utilidad Antes de Impuestos	15,796	1,763
GAC	GAO * GAF		3,305

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2020

El GAO genero un cambio porcentual de 1 punto en las unidades vendidas. Genera un cambio porcentual en la utilidad operacional de 1,875, mientras que el GAF genero un cambio porcentual de 1 por unidad operacional generando una variación en la utilidad neta de 1,763 y el GAF genero un cambio de 1 punto por unidades vendidas teniendo un cambio en las utilidades netas de 3,305.

Tabla 41*Análisis GAC 2019*

Año 2019	
Ingresos	194,471
Costos Variables	106,964
Utilidad Operacional	28,860
Intereses	5,429
Utilidad Antes de Impuestos	18,278
Impuesto de Renta	5,648
Utilidad Neta	12,630

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019

Tabla 42*GAC 2019*

GAO	MC	54,854	
	Utilidad Operacional	28,860	1,9
	Utilidad Operacional	28,860	
GAF	Utilidad Antes de Impuestos	18,278	1,57
GAC	GAO * GAF		2,98

Nota. Elaboración propia, a partir de estados financieros de Coca-Cola FEMSA 2019

El GAO en el año 2019 tuvo un cambio porcentual de 1 punto en las unidades vendidas, lo que genera un leve cambio porcentual en la utilidad operacional de 1,9, así mismo el GAF tiene una variación de un punto porcentual de la utilidad neta de 1,57, el GAC también vario en un1 punto en las unidades vendidas lo que genera un cambio leve en la utilidad neta de 2,98.

Ratio de Cobertura de Intereses

Tabla 43*Ratio de Cobertura de Intereses Coca Cola FEMSA*

Estado de Resultado	2021	2020	2019
Ventas	194.804	183.615	194.471
(-) Costos Variables	106.206	100.804	106.964
Margen Bruto de Explotación	88.598	82.811	87.507
(-) Costos y Gastos Fijos de Operación	60.720	56.444	62.325
BAlI	27.878	26.367	25.182
(-) Intereses	6.192	7.894	6.904
Utilidad Antes de Impuestos	21.686	18.473	18.278
Ratio de Cobertura Intereses	4,5	3,34	3,65

Nota. Elaboración propia, a partir de Estados Financieros de Coca-Cola FEMSA 2019-2021

Como se refleja en la tabla anterior las variaciones que se generaron en el periodo del año 2019 y 2021, fueron evidentes, mediante los cuales se pudo observar que el ratio de cobertura de intereses de Coca-Cola FEMSA tuvo una disminución pasando de estar en 3,65 en el 2019 a 3,34 en el 2020, pues aunque el BAI creció un 4,7 %, los gastos por intereses se incrementaron un 14,3 %, reflejando los efectos financieros del entorno de la pandemia; no obstante, en 2021 el indicador se elevó a 4,5, impulsado tanto por un aumento del 5,7 % en el BAI como por una significativa reducción del 21,6 % en los intereses, lo que revela una sólida recuperación operativa y una situación financiera más saludable, disminuyendo el riesgo de insolvencia y fortaleciendo su capacidad para afrontar compromisos y futuras inversiones.

Estructura Financiera de Empresas Similares en el Sector de Bebidas

Tabla 44

Estructura Financiera de Empresas Similares

Estructura Financiera de Empresas Similares	
Coca – Cola	<p>Financia sus operaciones mediante anticipos de precios, lo que le permite incrementar ingresos y aprovechar divisas para adquirir materias primas en dólares. Su estrategia de expansión global busca reducir costos, beneficiándose de su fuerte reconocimiento de marca y exitosas campañas de marketing. Sin embargo, enfrenta riesgos derivados de posibles tensiones con accionistas y de una eventual caída en la demanda de sus productos.</p>
PepsiCo	<p>Utiliza instrumentos financieros, controla gastos y asegura precios de insumos mediante compras a precio fijo y acuerdos estratégicos. Además, ha incursionado en el cultivo de materias primas, lo que le ayuda a generar empleo, reducir costos y mitigar el impacto ambiental, fortaleciendo su posición en diversos sectores. No obstante, enfrenta riesgos por la volatilidad en las relaciones internacionales y el aumento de precios de insumos.</p>
Nestlé	<p>Basa su estructura en alianzas estratégicas, como con la Federación Nacional de Cafeteros, y mantiene un estricto control sobre su operación global, lo que impulsa su crecimiento sostenido. Su ventaja radica en ofrecer productos alimenticios de primera necesidad, aunque su desempeño puede verse afectado por condiciones climáticas adversas que influyen en el consumo y en los resultados operativos.</p>

Nota. Elaboración propia

Análisis de las Expectativas de Generación de Beneficios de Coca-Cola FEMSA

Análisis de las expectativas de generación de beneficios de Coca-Cola FEMSA Coca-Cola FEMSA, la principal embotelladora de productos Coca-Cola en América Latina, ha demostrado una notable habilidad para crear valor, incluso en tiempos difíciles. Durante los momentos más críticos de la pandemia en 2020, la compañía enfrentó caídas significativas en sus ingresos y rentabilidad. Sin embargo, su rápida respuesta tanto operativa como financiera le permitió mantener una estructura sólida y seguir operando de manera eficiente. Los resultados de 2021 y 2022, junto con los informes preliminares de 2023, muestran una tendencia positiva.

Las ventas no solo se recuperaron, sino que también crecieron en volumen, superando por primera vez los 4 mil millones de cajas unidad en un solo año. Esto no solo refleja una mejora en la demanda, sino también una optimización en la cadena logística y una respuesta comercial efectiva ante los cambios en los hábitos de consumo, como el aumento del consumo en casa y la preferencia por productos bajos en azúcar.

Mirando hacia el futuro, las expectativas de generación de beneficios de Coca-Cola FEMSA siguen siendo favorables. La empresa ha adoptado una estrategia diversificada, incorporando productos más saludables, ampliando su oferta en bebidas energéticas, té y aguas, y modernizando sus procesos de producción. La transformación digital y las inversiones en automatización también son un respaldo importante para seguir generando valor, tanto económico como social, de manera sostenible. Además, se anticipa que el fortalecimiento del comercio electrónico, junto con un enfoque en la sostenibilidad, serán factores clave que impulsarán nuevos ingresos y beneficios en un entorno cada vez más competitivo y regulado.

Análisis de la Política de Dividendos

La política de dividendos de Coca-Cola FEMSA se ha caracterizado por ser prudente y equilibrada, adaptándose a las condiciones económicas de cada momento. Tradicionalmente, la empresa ha mantenido un compromiso firme con sus accionistas, asegurando un retorno sostenible y atractivo donde buscan distribuir una porción adecuada de sus utilidades cuando las condiciones del mercado lo permiten, sin comprometer su capacidad de inversión ni su liquidez.

Durante la crisis del COVID-19, por ejemplo, la empresa decidió enfocarse en proteger su flujo de caja, lo que llevó a hacer algunos ajustes en la distribución de dividendos. En lugar de ser vista como una mala decisión por los inversionistas, esta medida fue considerada responsable, ya que permitió a la compañía mantener su solidez financiera y adaptasen rápidamente a los desafíos del entorno. Con el paso de los años y la recuperación gradual de las utilidades, así como un aumento en el flujo operativo, la empresa reactivó su política de dividendos con más fuerza, distribuyendo recursos a sus accionistas de acuerdo con los resultados obtenidos.

Esta consistencia ayuda a fortalecer la confianza del mercado, mostrando una gestión transparente y comprometida con la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo. Es importante mencionar que Coca-Cola FEMSA también está listada en mercados bursátiles internacionales, lo que significa que su política de dividendos no solo depende de sus resultados internos, sino también de las expectativas y estándares del mercado global.

Variables en los Mercados Financieros Internacionales que Afectan a Coca-Cola FEMSA

En un mundo cada vez más globalizado y con una alta interdependencia económica, empresas como Coca-Cola FEMSA están expuestas a diversas variables internacionales que impactan su operación, costos y márgenes de rentabilidad. Algunas de las más significativas son:

Tipos y Tasas de Cambio

Dado que Coca-Cola FEMSA opera en países como México, Brasil, Colombia, Argentina y otros mercados de Latinoamérica, está constantemente sujeta a fluctuaciones en los tipos de cambio. Una depreciación de las monedas locales frente al dólar puede encarecer los insumos importados y reducir el valor de los ingresos consolidados. Por esta razón, la gestión del tipo de cambio es una variable crucial en su planificación financiera.

Precio del Petróleo

El precio del petróleo es una de las variables más influyentes en la estructura de costos de empresas como Coca-Cola FEMSA, especialmente debido a su impacto indirecto, pero significativo, en diversos aspectos de la cadena de producción. Si bien la empresa no utiliza directamente petróleo crudo en sus procesos de producción, muchos de los materiales y servicios que necesita dependen de este recurso, lo que convierte su volatilidad en un factor de riesgo constante.

Uno de los componentes más afectados por las fluctuaciones del precio del petróleo son los materiales de empaque, en particular el PET (tereftalato de polietileno), un derivado del petróleo. Este material se utiliza para producir botellas de plástico para gran parte del portafolio de productos de Coca-Cola FEMSA. Cuando el precio del barril de petróleo sube a nivel mundial, el costo de producción del PET también aumenta, encareciendo el producto final. Esto

obliga a la empresa a buscar estrategias alternativas, como renegociar contratos con proveedores, utilizar materiales diferentes o rediseñar los empaques para reducir el impacto ambiental

Además, el petróleo, debido al aumento de los precios de los combustibles, tiene un impacto directo en los costos logísticos y de transporte. Dado que Coca-Cola FEMSA distribuye millones de botellas de bebidas en numerosos países con diversas condiciones geográficas e infraestructurales, cualquier aumento en el precio del diésel o la gasolina afecta sus costos operativos. Este efecto es aún más pronunciado en países donde no se aplican subsidios a los combustibles ni impuestos elevados al transporte de mercancías.

En este contexto, el aumento de los precios del petróleo, especialmente en el contexto de importantes acontecimientos geopolíticos (como la invasión rusa de Ucrania o las tensiones en Oriente Medio), genera presiones inflacionarias sobre las operaciones. A pesar de sus eficientes estructuras, la compañía no es inmune a estos acontecimientos, que afectan no solo los costos internos, sino también el poder adquisitivo de los consumidores, lo que puede afectar la demanda

De esta manera, Coca-Cola FEMSA ha tomado medidas para reducir su exposición a los problemas relacionados con el petróleo. Por ejemplo, la implementación de medidas de eficiencia energética en sus fábricas y centros de distribución, la sustitución de equipos por vehículos de bajo consumo y el aumento del uso de nuevos materiales en sus envases no solo reducirán los costos unitarios de producción, sino que también contribuirán a su compromiso con la sostenibilidad ambiental.

Además, la compañía mantiene una importante estrategia de seguimiento de los mercados bursátiles y puede utilizar herramientas de cobertura para anticipar cambios repentinos en los precios del petróleo o la producción bajo ciertas condiciones. Sin embargo, estas estrategias tienen sus limitaciones, ya que requieren importantes habilidades técnicas, generan costos

financieros asociados y no siempre cubren el impacto total en cada mercado donde opera la compañía.

Por otro lado, cabe destacar que, si bien el aumento en los precios del petróleo es un factor negativo, puede tener efectos positivos en países productores como México y Brasil, donde Coca-Cola FEMSA ha realizado una importante labor. En estos casos, los ingresos fiscales petroleros pueden traducirse en un aumento de la población, el empleo y el consumo, lo que a su vez incrementa la demanda de alcohol. No obstante, esto depende de otros factores, como el gobierno, la financiación y el clima político. En resumen, los precios del petróleo están sujetos a fluctuaciones externas difíciles de controlar, pero estrechamente relacionadas con la estabilidad financiera de Coca-Cola FEMSA. Un liderazgo sólido requiere una visión estratégica a largo plazo, inversión en innovación, la mejora continua de los procesos logísticos y un firme compromiso con la sostenibilidad. La compañía ha confirmado estas razones, pero también es cierto que su margen de maniobra es limitado ante los rápidos y a largo plazo cambios en los mercados energéticos globales.

Tasas de Interés Internacionales

Otro factor que afecta directamente la situación financiera de Coca-Cola FEMSA es la variación de las tasas de interés internacionales, establecidas por bancos centrales como la Reserva Federal de Estados Unidos. Estas tasas impulsan los mercados monetarios internacionales y afectan el costo del crédito, tanto para nuevos préstamos como para las obligaciones financieras existentes.

Cuando las tasas de interés suben, el dinero se encarece. Para las empresas con operaciones internacionales y parte de su deuda denominada en divisas, como Coca-Cola FEMSA, este aumento puede modificar significativamente el costo del dinero. Esto se traduce en tasas de interés más altas y, por lo tanto, en una reducción del margen neto disponible para reinversión o distribución.

Además, el impacto no se limita a la deuda. Las tasas de interés también afectan el comportamiento de los inversores, ya que, en un entorno de riesgo, los bonos tienen un mejor rendimiento que las acciones. Esto puede reducir la participación de empresas como Coca-Cola FEMSA en los mercados bursátiles, limitando su capacidad para captar fondos mediante emisiones u otras actividades de mercado.

Ante esta situación, la compañía ha buscado mantener un nivel de endeudamiento razonable, con una combinación equilibrada de deuda a corto y largo plazo. Diversificó sus fuentes de financiamiento, utilizando préstamos bancarios y emitiendo bonos en diversos mercados. Este cambio podría modificar las condiciones o el acceso a mejores precios en circunstancias limitadas.

Además, el equipo financiero de la compañía monitorea continuamente las condiciones macroeconómicas para anticipar posibles cambios en el entorno y ajustar sus políticas o

estrategias financieras. En ocasiones, ha optado por fijar las tasas de interés mediante instrumentos derivados, como swaps, que protegen a la compañía de aumentos inesperados.

Instrumentos de Cobertura

En el difícil e incierto entorno financiero, Coca-Cola FEMSA ha adoptado una postura firme en el uso de instrumentos de protección financiera. Estas herramientas le permiten reducir su exposición a cambios en factores clave, como precios de venta, salarios y precios de venta.

Por ejemplo, en cuanto a los tipos de cambio, la compañía utiliza contratos de futuros para cubrir una parte de sus ingresos o gastos en divisas con el fin de establecer una tasa acordada y evitar las consecuencias de una depreciación repentina. Esto es especialmente útil en países con alta volatilidad de precios, como Argentina y Colombia.

En cuanto a las tasas de interés, los swaps de divisas se utilizan para convertir deuda en renta fija, lo que permite una mayor certeza de los pagos futuros. Esta estrategia ha sido importante en los últimos años, cuando la tendencia global es aumentar los precios para controlar la inflación.

Además, Coca-Cola FEMSA comenzó a establecer coberturas para materiales costosos, como el azúcar y el PET. En estos casos, se utilizan contratos de futuros para determinar el precio de compra inicial, lo cual es especialmente útil en épocas de inflación acelerada.

Cabe destacar que, si bien estas herramientas son controles efectivos, también implican costos y requieren experiencia técnica para su correcta aplicación. No se trata de una solución sino de una herramienta en un plan financiero integral que debe ser coherente con los objetivos financieros y de sostenibilidad.

Limitaciones del Proyecto

En este trabajo, hemos procurado mantener un enfoque riguroso y analítico, que preserve la objetividad y la claridad. Sin embargo, como en cualquier ejercicio educativo y práctico, es importante reconocer que existen algunas limitaciones que pueden afectar el alcance y la profundidad de los resultados presentados. Mencionar estas limitaciones no resta valor al análisis, sino que contribuye a la transparencia y la rendición de cuentas en la construcción del conocimiento.

Una limitación clave de este proyecto radica en la disponibilidad y la puntualidad de la información financiera. Si bien trabajamos con los estados financieros del Grupo Coca-Cola FEMSA de 2019, 2020 y 2021, e incluso consultamos los informes de 2023, la realidad es que no todos los datos recientes de 2024 estaban disponibles directamente de la empresa, ni fueron informados directamente por ella. Esto limita la posibilidad de obtener una visión completamente actualizada de la situación financiera de la empresa y, por lo tanto, de realizar evaluaciones más precisas.

Otro aspecto a considerar es la naturaleza cambiante del entorno económico y político, tanto nacional como internacional. Muchas de las variables externas que afectan directamente el desempeño de Coca-Cola FEMSA, como la inflación, las tasas de interés, los tipos de cambio y los precios del petróleo, están sujetas a cambios repentinos y, en muchos casos, inesperados. Por riguroso que sea el análisis, es imposible predecir con precisión la evolución de estos factores, lo que introduce un nivel inherente de incertidumbre en cualquier valoración financiera.

También es importante señalar que este trabajo se centró en una sola empresa del sector de bebidas, sin realizar un análisis comparativo completo con otras empresas similares como PepsiCo, Red Bull o Nestlé. En general, una comparación directa con los estados financieros y

las estrategias de estas empresas identificaría claramente las fortalezas y debilidades relativas de Coca-Cola FEMSA en el mercado. Esta falta de información no se debe a un error, sino a la dificultad de obtener información financiera completa y comparable de estas empresas para el mismo período y con las mismas normas contables.

Además, debemos reconocer una limitación metodológica relacionada con el enfoque analítico, que se centró principalmente en datos cuantitativos. Si bien se utilizaron métricas clave como la rentabilidad, el flujo de caja, el tipo de cambio y la rotación de activos, el estudio no abordó aspectos cualitativos más profundos, igualmente fundamentales, como la percepción del cliente, la cultura organizacional, el nivel de innovación interna o la alta dirección. Estos elementos, aunque más difíciles de medir, pueden tener un impacto significativo en el rendimiento futuro de una empresa.

Otra limitación importante es el nivel de acceso a la información estratégica interna, dado que este análisis fue externo, no tuvimos acceso a ciertos documentos internos, como planes de inversión, planes de negocio futuros, contratos con proveedores o decisiones de la empresa en proceso de desarrollo o aún no publicadas. Esta falta de transparencia limita la posibilidad de realizar un análisis más holístico, ya que las verdaderas intenciones y acciones estratégicas a menudo aún no se reflejan en los estados financieros publicados.

Así mismo, cabe destacar que el contexto después de la pandemia aún está cambiando, por lo que muchos de los eventos observados en los años analizados podrían no ser definitivos. Algunas de las decisiones de la empresa en respuesta a la crisis sanitaria, como ajustes en el personal, cambios en la cadena de suministro o reducciones temporales de la inversión, podrían haber tenido un efecto temporal, y su verdadero impacto solo puede medirse con el tiempo.

Futuras Líneas de Análisis

En el marco de futuras líneas de análisis, se propone ampliar la perspectiva investigativa hacia dimensiones integrales del comportamiento empresarial, una línea relevante es el estudio de la sostenibilidad como parte del eje estratégico de las organizaciones, no solo desde el cumplimiento legal, sino como un compromiso auténtico con el entorno ambiental y social, resulta valioso profundizar en la cultura organizacional y su impacto en el desempeño, el liderazgo y la motivación del talento humano. Estos enfoques permiten construir una visión más humana y actualizada del funcionamiento empresarial, como afirma Chiavenato (2006), “las organizaciones son sistemas sociales vivos, compuestos por personas que interactúan entre sí en busca de objetivos comunes”, lo cual evidencia la importancia de estudiar no solo los resultados financieros, sino también los procesos humanos y sociales que los hacen posibles.

Recomendaciones

Coca-Cola FEMSA inició su trayectoria como una pequeña embotelladora centrada en la calidad y el servicio, creciendo hasta convertirse en el líder mundial en embotellado de bebidas, con presencia operativa, económica, social y ambiental en nueve países. Esta transformación, desde sus raíces modestísimas hasta su liderazgo global, demuestra que es posible escalar sin abandonar los valores fundacionales.

Se recomienda que la empresa siga honrando ese legado, fortaleciendo su autenticidad y vínculo con el consumidor, mientras aprovecha tecnología de punta para optimizar procesos, disminuir costos y minimizar su impacto en el entorno, esto mantiene viva su identidad, al tiempo que refuerza su competitividad en mercados cada vez más exigentes.

Coca-Cola FEMSA (s. f.) define la sostenibilidad como “la generación continua y simultánea de valor económico, bienestar social, ambiental” (párrafo 1). Su compromiso con el Pacto Global de la ONU y la iniciativa Science Based Targets evidencia una gestión alineada con los 10 principios globales y objetivos climáticos a 2030. Se recomienda continuar avanzando en metas ambiciosas en energía renovable, reabastecimiento hídrico, reciclaje y reducción de emisiones, manteniendo informes periódicos que evidencien este progreso.

Referencias Bibliográficas

Análisis Fundamental y Rantings <https://es.marketscreener.com/cotizacion/accion/COCA-COLA-FEMSA-S-A-B-DE--13284/ratings/>

Análisis y Presentación Coca-Cola

<https://repository.unad.edu.co/jspui/bitstream/10596/56495/3/lrbaldovinoc.pdf>

Chiavenato, I. (2006). Comportamiento organizacional: La dinámica del éxito en las organizaciones. McGraw-Hill.

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/335680/Comportamiento_organizacion_al_La_dina_mica_en_las_organizaciones..pdf

Coca-Cola FEMSA. (s.f.). Coca-Cola FEMSA anuncia exitosa colocación de los primeros certificados bursátiles sociales. <https://www.femsa.com/es/sala-de-prensa/comunicado/coca-cola-femsa-anuncia-exitosa-colocacion-de-los-primeros-certificados-bursatiles-sociales-por-una-empresa-de-consumo-en-america-y-sostenibles-en-mexico/>

Coca-Cola FEMSA. (s. f.). Estrategia de sostenibilidad. Recuperado el 29 de junio de 2025, de <https://coca-colafemsa.com/sostenibilidad/nuestra-estrategia-de-sostenibilidad>

Damodaran, A. (s.f.). Equity risk premiums (*ERP*): Country risk premium. NYU Stern School of Business

https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

Datos Relevantes Operativos y Financieros <https://www.femsa.com/wp-content/uploads/2022/04/Coca-Cola-FEMSA-2022-1T-Rresultados.pdf>

Diagnostico Financiero y Análisis Bursátil

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/67740/pmriverval.pdf?sequence=3>

Estados Financieros [https://coca-colafemsa.com/wp-](https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf)

[content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf](https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf)

FEMSA, C. C. (2020). Estados financieros. Enlace:[https://coca-colafemsa.com/wp-](https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf)

[content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf](https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf)

FEMSA, C. C. (2021). Estados financieros. Enlace: [https://coca-colafemsa.com/wp-](https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf)

[content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf](https://coca-colafemsa.com/wp-content/uploads/2021/03/KOF_Estados_Financieros-2020_Final.pdf)

Infront Analytics. (s.f.). Coca-Cola FEMSA SAB de CV - Beta de la empresa.

[https://www.infrontanalytics.com/fe-es/MX01K0000002/Coca-Cola-FEMSA-SAB-de-](https://www.infrontanalytics.com/fe-es/MX01K0000002/Coca-Cola-FEMSA-SAB-de-CV)

[CV](https://www.infrontanalytics.com/fe-es/MX01K0000002/Coca-Cola-FEMSA-SAB-de-CV)

Apéndices

Apéndice A

Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Análisis Vertical y Horizontal Coca Cola

FEMSA

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS							Análisis Horizontal		Análisis Horizontal	
Estados Consolidados de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2021, 2020 y 2019							Variación Absoluta	Variación Relativa	Variación Absoluta	Variación Relativa
Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)										
ESTADOS FINANCIEROS	AÑO 2021	Análisis Vertical 2021	AÑO 2020	Análisis Vertical 2020	Año 2019	Análisis Vertical 2019	AÑOS 2019-2020		AÑOS 2020-2021	
ACTIVOS	271,567	100%	263,066	100%	257,839	100%	5,23	2,03%	8,501	3,23%
Activos Corrientes	80,364	29,60%	72,440	27,50%	66,796	22,03%	15,64	27,54%	7,924	10,94%
Efectivo y equivalentes de efectivo	47,24	17,40%	43,40	16,50%	20,49	7,95%	23,0	112,27%	3,75	8,62%
Cuentas por cobrar - neto	13,01	4,80%	11,52	4,40%	16,47	6,00%	-2,9	-26,54%	1,49	12,94%
Inventarios	11,96	4,40%	9,72	3,70%	10,53	4,09%	-0,8	-7,70%	2,23	22,96%
Impuestos por recuperar	5,25	1,90%	5,42	2,10%	7,56	2,93%	-	-289	-0,17	-3,25%
Otros activos financieros corrientes	95	6,30%	47	6,20%	1,07	0,42%	47	44324%	453,05	94,77%
Otros activos corrientes	1,91	0,70%	1,74	0,70%	1,64	0,64%	6	6	0,17	9,90%
Activos no corrientes	19,120	7,04%	190,626	72,50%	201,043	77,97%	-10,417	-5,18%	-171,51	-9,0%
Intangibles regulados utilizando método de participación	7,49	2,80%	7,62	2,90%	9,75	3,78%	-2,12	-21,82%	-0,1	-2%
Activos por derecho de uso	1,47	0,50%	1,27	0,50%	1,38	0,54%	-0,10	-7,53%	0,1	15%
Propiedad, planta y equipo neto	62,18	22,90%	59,48	22,60%	61,18	23,73%	-1,72	-2,82%	2,7	5%
Activos intangibles, neto	10,21	3,70%	103,97	39,50%	112,05	43,40%	-8,07	-7,21%	-93,7	-90%
Activos por impuestos diferidos	8,34	3,10%	11,14	4,20%	10,43	4,07%	-0,71	-6,82%	-2,18	-20%
Otros activos financieros no corrientes	5,13	1,90%	2,66	1,00%	20	7,91%	-201,30	-98,88%	2,4	90%
Otros activos no corrientes	4,40	1,60%	4,45	1,70%	6,03	2,34%	-1,58	-26,25%	-0,0	-1%
PASIVO	147,567	53,00%	140,809	53,50%	128,154	49,70%	12,455	9,72%	3,386	2,41%
Pasivos corrientes:	46,221	17,00%	42,846	16,30%	51,010	19,78%	-8,165	-16,01%	3,376	7,88%
Préstamos bancarios y documentos por pagar	64	6,20%	1,64	0,60%	88	342,07%	-880,35	-99,81%	643,35	39110%
Vencimientos a corto plazo del pasivo no corriente	1,80	0,70%	3,37	1,30%	10,03	4,11%	-7,23	-68,20%	-1,55	-40%
Vencimientos a corto plazo del pasivo por arrendamiento	61	0,20%	960,00	0,20%	10,43	4,09%	545,56	5268,10%	54,00	10%
Intereses por pagar	81	0,30%	712,00	0,30%	48	187,33%	229,00	47,41%	99,00	14%
Proveedores	2,74	8,40%	17,19	6,50%	19,83	7,69%	-2,63	-13,30%	-14,45	-84%
Provisiones de pasivos	11,88	4,40%	10,01	3,80%	10,33	4,01%	-0,31	-3,08%	1,87	19%
Impuestos por pagar	6,97	2,60%	7,40	2,80%	7,15	2,78%	0,24	3,41%	-0,42	-6%
Otros pasivos financieros corrientes	74	0,30%	1,94	0,70%	1,28	0,50%	0,66	51,71%	739,05	37930%
Pasivos no corrientes:	97,774	36,00%	97,764	37,20%	77,144	29,92%	20,62	26,73%	0,010	0,010%
Préstamos bancarios y documentos por pagar	83,30	30,70%	82,46	31,30%	58,40	22,60%	23,9	40,98%	83,24	100953%
Beneficios posteros al retiro y otros beneficios a empleados	4,12	1,50%	3,88	1,50%	3,29	1,28%	0,5	16,55%	-	7,50%
Préstamos no corrientes de pasivos por arrendamiento	89	0,30%	746,00	0,30%	90	349,09%	-154,0	-17,11%	145,00	19,44%
Pasivos por impuestos diferidos	2,71	1,00%	2,47	0,90%	3,77	1,46%	-1,3	-34,39%	0,22	9,54%
Otros pasivos financieros no corrientes	56	0,20%	93	0,40%	10	39,17%	833,0	824,78%	-426,00	-45,61%
Provisiones y otros pasivos no corrientes	6,21	2,30%	7,31	2,80%	48	180,3%	-457,6	-98,43%	-1,10	-15,00%
CAPITAL	127,572	47,00%	122,457	46,50%	129,685	50,30%	-7,23	-5,87%	5,115	4,18%
Capital Social	2,06	0,80%	2,06	0,80%	2,06	0,80%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Reserva en suscripción de acciones	45,56	16,80%	45,56	17,30%	45,56	17,67%	0,0	0,00%	0,00	0,00%
Utilidades retenidas	81,03	29,50%	75,91	28,90%	75,56	29,41%	0,1	0,13%	5,12	6,74%
Otros instrumentos de capital	-2,13	-0,80%	-1,74	-0,70%	-1,74	-0,67%	0,0	0,00%	-0,30	-22,50%
Otros partidas acumuladas de la utilidad neta al inicio de periodo por el propietario	-4,07	-1,50%	-4,02	-1,50%	1,23	0,48%	-6,1	-499%	-0,05	-1,04%
Préstamos de la controladora	121,55	44,80%	116,87	44,40%	122,03	47,68%	-6,0	-4,93%	4,67	4,00%
Controladora en subsidiarias consolidadas	6,02	2,20%	5,58	2,10%	6,75	2,62%	-1,1	-17,30%	0,43	7,86%
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL	271,567	100%	263,066	100%	257,839	100%	5,227	2,03%	8,501	3,23%

Apéndice B

Estado de Resultado Coca Cola FEMSA 2019, 2020 y 2021

COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS							Análisis Horizontal			
Estados Consolidados de Resultados							Variación Relativa	Variación Absoluta	Variación Absoluta	Variación Relativa
Por los años terminados al 31 de diciembre de 2021, 2020 y 2019 Cifras expresadas en millones de pesos mexicanos (Ps.)										
	AÑO 2021	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 2020	ANÁLISIS VERTICAL	AÑO 2019	ANÁLISIS VERTICAL	2019 - 2020		2020 - 2021	
Ventas netas	193,899	100%	181,520	99%	192,342	100%	7%	12,38	-10,8	-5,63%
Otros ingresos de operación	905	0,50%	2,095	1,10%	2,129	1%	43098%	-0,03	0,0	-1,60%
Ingresos totales	194,804	100%	183,615	100%	194,471	100%	6%	-10,86	-10,9	-5,58%
Costo de ventas	106,206	54,50%	100,80	54,90%	106,964	56%	5%	-6,16	-6,2	-5,76%
Utilidad bruta	88,598	45%	82,811	45%	87,507	45%	7%	-4,70	-4,7	-5,37%
Gastos de administración	9,0120	4,60%	7,89	4,30%	8,427	4%	14%	-0,54	-0,5	-6,36%
Gastos de venta	51,708	26,50%	48,553	26,40%	52,110	27%	6%	-3,56	-3,6	-6,83%
Otros ingresos	1,502	0,80%	1,855	0,80%	1,890	1%	-19%	-0,03	0,0	-1,85%
Otros gastos	2,309	1,20%	5,105	2,80%	4,380	2%	-55%	5100,62	5,100,6	116452,51%
Gasto por intereses	6,192	3,20%	7,894	4,30%	6,904	4%	-22%	0,99	1,0	14,34%
Ingreso por intereses	932	0,50%	1,048	0,60%	1,230	1%	88831%	-0,18	-0,2	-14,80%
(Pérdida) ganancia por fluctuación cambiaria, neta	227	0,10%	4	0,00%	-330	-172%	5575%	334,00	334,0	-101,21%
(Pérdida) ganancia monetaria por subsidiarias en economías hiperinflacionarias	734	0,40%	376	0,20%	22	114,9%	95%	155,00	155,0	70,14%
(Pérdida) ganancia en valor de mercado de instrumentos financieros	80	0,00%	-212	-0,10%	-288	-150%	-1,38	7600%	76,0	-26,39%
Utilidad antes impuesto a la utilidad y	22,852	11,70%	16,077	8,80%	18,409	9,57%	0,42	-233%	-2,3	-12,67%
Impuestos a la utilidad	6,609	3,40%	5,428	3,00%	5,65	2,94%	0,22	-22%	-0,2	-3,90%
Participación en los resultados de inversiones de capital, neta de impuestos	86	0,00%	-28	-0,20%	-13	-68%	-1,31	-15000%	-150,0	114,50%
Utilidad neta consolidada	16,331	8,40%	10,368	5,60%	12,630	6,57%	0,58	-226%	-2,3	-17,91%