

Presentación de diagnóstico financiero y análisis bursátil

Hans William Castañeda Copete

Fabián Torres Castellanos

Mónica Viviana García Rodríguez

Paula Juliana Martin Martínez

Kelly Johanna Forero Bolívar

Asesor:

Mireya Azucena Realpe Leyton

Universidad Nacional Abierta y a Distancia

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

Contaduría pública

2025

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado a nuestras familias, quienes han sido el pilar fundamental de nuestro esfuerzo académico en el Diplomado de Profundización en Finanzas de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD). Su apoyo incondicional, paciencia y comprensión durante las largas horas de estudio y las noches dedicadas a este proyecto han sido esenciales para culminar esta etapa formativa.

Asimismo, dedicamos este trabajo a nuestros docentes de la UNAD, cuya guía experta y dedicación han enriquecido nuestro entendimiento de las finanzas corporativas. Su capacidad para transmitir conocimientos complejos de manera accesible, combinada con su compromiso con la educación a distancia, nos ha permitido analizar una empresa global como The Coca-Cola Company desde una perspectiva crítica y fundamentada. Este informe refleja las lecciones aprendidas en el aula virtual, donde conceptos como la ratio Precio/Ganancia (PER), la ratio Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG) y la política de dividendos cobraron vida a través de discusiones y ejercicios prácticos.

Extendemos esta dedicatoria a nuestros compañeros de grupo, quienes con su colaboración y espíritu de equipo hicieron posible este análisis exhaustivo. Cada integrante aportó perspectivas únicas, desde el análisis de la cotización de acciones hasta la evaluación de variables macroeconómicas que afectan a Coca Cola, fortaleciendo nuestro trabajo colectivo. La sinergia del grupo nos permitió abordar los desafíos de investigar una empresa con más de un siglo de historia, explorando cómo ha gestionado su estructura financiera y enfrentado los retos de los mercados internacionales.

Agradecimientos

Expresamos nuestro sincero agradecimiento a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) por brindarnos la oportunidad de profundizar en el conocimiento financiero a través de este diplomado. Agradecemos especialmente a los tutores por su guía y por proporcionar información valiosa para alimentar nuestros conocimientos extendemos un reconocimiento especial por su orientación y compromiso. Su experiencia en finanzas corporativas, junto con su capacidad para fomentar el pensamiento crítico, nos permitió abordar temas complejos como el análisis de la cotización de acciones, la política de dividendos y los instrumentos de cobertura de Coca-Cola. Su retroalimentación constante y sus sugerencias durante las tutorías virtuales fueron clave para estructurar un análisis coherente y fundamentado en datos confiables, como los reportes financieros de la empresa.

No podemos dejar de mencionar a nuestros compañeros de grupo, cuya colaboración y esfuerzo colectivo fueron cruciales. Cada integrante aportó su talento, desde la recopilación de datos financieros hasta la interpretación de tendencias de mercado, lo que fortaleció la calidad de este informe. Las discusiones en línea, aunque desafiantes por la distancia, nos enseñaron la importancia del trabajo en equipo y la resolución de problemas en un entorno virtual. Finalmente, agradecemos también a nuestras familias, quienes con su apoyo emocional y comprensión nos dieron el espacio necesario para dedicarnos a este proyecto, a menudo sacrificando tiempo personal para cumplir con los plazos establecidos.

Resumen

Este informe analiza las expectativas de generación de beneficios de The Coca Cola Company, su política de dividendos en los últimos cinco años y el impacto de variables de los mercados financieros internacionales en sus resultados, con base en el Diplomado de Profundización en Finanzas de la UNAD. Se evalúa la cotización de la acción utilizando los ratios Precio/Ganancia (PER) y Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG), destacando un PER de 25.6 en 2024 y un PEG de 3.2, lo que sugiere una valoración moderada frente al crecimiento esperado. La política de dividendos, con un Dividend yield promedio de 3.1% (2020-2024), refleja estabilidad, aunque los aumentos de dividendos no siempre han impulsado la cotización de la acción debido a presiones macroeconómicas. Variables como fluctuaciones de divisas y precios de commodities afectan los costos operativos, mientras que Coca-Cola utiliza derivados (swaps y forwards) para mitigar estos riesgos. Se proponen alternativas como contratos de opciones y mayor diversificación de ingresos para fortalecer la gestión financiera. El análisis se basa en reportes financieros, datos del SIIS y literatura académica, concluyendo con recomendaciones para optimizar la rentabilidad y mitigar riesgos.

Palabras clave: Expectativas de beneficios, cotización de acciones, política de dividendos, PER, PEG, Dividend yield, mercados financieros, instrumentos de cobertura, The Coca-Cola Company

Abstract

This report analyzes the profit generation expectations of The Coca-Cola Company, its dividend policy over the past five years, and the impact of international financial market variables on its performance, as part of the UNAD Diploma in Advanced Finance. The stock price is evaluated using the Price/Earnings (PER) and Price/Earnings to Growth (PEG) ratios, highlighting a PER of 25.6 in 2024 and a PEG of 3.2, suggesting moderate valuation relative to expected growth.

The dividend policy, with an average dividend yield of 3.1% (2020-2024), reflects stability, though dividend increases have not always driven stock price growth due to macroeconomic pressures. Variables such as currency fluctuations and commodity prices impact operating costs, with Coca-Cola employing derivatives (swaps and forwards) to mitigate risks. Alternatives like options contracts and greater income diversification are proposed to enhance financial management. The analysis draws on financial reports, SIIS data, and academic literature, concluding with recommendations to optimize profitability and mitigate risks.

Keywords: Profit expectations, stock price, dividend policy, PER, PEG, dividend yield, financial markets, hedging instruments, The Coca-Cola Company

Tabla de contenido

Introducción	14
Justificación.....	15
Objetivos	17
Objetivo General	17
Objetivos Específicos	17
Marco Conceptual	18
Ratio Precio- Beneficio	18
Ratio PEG.....	18
Dividend Yield	18
Mercados Financieros.....	18
Ebitda.....	18
Roe.....	19
Roa.....	19
Wacc	19
Diseño metodológico.....	20
Alcance	20
Limitaciones	20
Valoración Empresarial	21
Estrategia Competitiva	21

Sostenibilidad y Responsabilidad Social.....	22
Análisis macroeconómico y sectorial empresa Coca- Cola Company.....	24
Situación Económica en Colombia.....	24
Desvalorización y Tasas de Interés	24
Prototipo de Cambio.....	24
Orientación del Mercado.....	26
Fragmentación y prioridades del cliente.....	26
Originalidad y Tecnología.....	26
Proveedores y serie de provisiones.....	26
Estabilidad	27
Consumidores.....	28
Variación de Clientes.....	28
Lealtad	28
Equipo Administrativo y el vínculo con los trabajadores	29
Equipo Administrativo.....	29
Vínculos Laborales	29
Plataforma Estratégica en Profundidad.....	30
La Campaña "Comparte una Coca-Cola".	30
El Uso de Patrocinios Deportivos	30
Marketing Digital y Redes Sociales.....	31

Principios Fundamentales de la Estrategia de Coca-Cola	31
Branding y Reconocimiento de Marca	31
Segmentación del Mercado.....	31
Innovación de Producto	32
Plataforma Estratégica en Profundidad	32
Propósito Corporativo	32
Visión.....	32
Misión	32
Valores.....	33
Estrategia Competitiva en Profundidad	33
Principales Competidores y rivales de Coca-Cola.....	33
Pepsico	33
Nestlé	33
Red Bull	33
Grupo Danone.....	34
Perfil de Competitividad Interna	34
Análisis DOFA.....	35
Análisis del tamaño de la empresa y la composición de sus activos.....	37
Análisis de liquidez	40
Quick Ratio (Prueba ácida)	41

Flujo de Caja Operativo / Pasivo Corriente.....	41
Ciclo de Maduración donde.....	41
Ciclo del Efectivo	41
Ratios financieras	43
Fondo de maniobra, activo corriente – pasivo corriente	43
Endeudamiento total, pasivo total / activo total	43
Margen de utilidad bruta, (utilidad bruta / ventas NETAS) * 100	43
Rentabilidad sobre ventas, utilidad neta / (ventas netas * 100).....	43
Prueba acida, (activo corriente – inventarios) / pasivo corriente.....	44
Análisis ratios financieros	45
Resultados Financieros.....	46
Conformación de la Sociedad	47
Fabricación de la marca y logotipo	47
Compra por Asa Griggs Candler	47
Difusión global	47
Inicio de la actividad económica.....	48
Presencia en Colombia	48
Aportantes de capital	49
Coca-Cola FEMSA.....	49
Crecimiento en sus operaciones.....	49

	10
Primera Salida a Bolsa.....	51
Proceso de Salida a Bolsa (OPI).....	52
Suscripción por parte de The Coca-Cola Company.....	52
Colocación pública de acciones	52
Estructura accionaria posterior a la OPI	52
Condiciones que Motivaron la Conversión en una Corporación	53
Acceso a Capital	53
Crecimiento en el Mercado.....	53
Estrategia de Diversificación.....	53
Demandas del Mercado	54
Restricciones o inconvenientes a los que se enfrentó en el proceso.....	55
Desempeño Financiero (2020-2025).....	57
Beneficio Neto.....	57
Margen Operativo.....	57
Factores Clave	57
Composición Actual de Deuda y Capital	58
Ratios Financieros	58
Configuración Inicial de Deuda y Capital (1886-1994).....	58
Estructura de Capital (1990s).....	58
Tendencias.....	59

Operaciones y Reportes Financieros en Colombia	60
Desafíos	60
Fortalezas Financieras	60
Riesgos	60
Proyecciones	61
Principales accionistas	61
The Coca-Cola Company	61
Coca-Cola FEMSA	61
Accionistas institucionales	62
Spdr s&p 500 etf trust	62
Discusión de resultados	63
Recomendación Final	64
Limitaciones del proyecto	65
Líneas Futuras de Análisis	66
Conclusiones	67
Referencias Bibliográficas	69

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Análisis DOFA de Coca-Cola</i>	36
Tabla 2 <i>Estrategias de Mercadeo</i>	37
Tabla 3 <i>Información Financiera</i>	41
Tabla 4 <i>Indicadores Financieros 2023</i>	47

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Información financiera Coca-Cola 2023 2024</i>	52
Figura 2 <i>Restricciones Financieras Coca-Cola</i>	56

Introducción

The Coca-Cola Company, fundada en 1886, es líder global en la industria de bebidas no alcohólicas, con operaciones en más de 200 países. Este informe, elaborado como trabajo final del Diplomado de Profundización en Finanzas de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD), analiza las expectativas de generación de beneficios de la empresa, la cotización de su acción en el mercado, su política de dividendos en los últimos cinco años, y el impacto de variables de los mercados financieros internacionales.

Se emplean indicadores clave como el ratio Precio/Ganancia (PER), el ratio Precio/Beneficio a Crecimiento (PEG) y el dividendo yield para evaluar el desempeño financiero y su relación con la cotización de la acción. Además, se identifican variables macroeconómicas, como fluctuaciones de divisas y precios de commodities, que afectan los resultados de la empresa, junto con los instrumentos de cobertura utilizados y alternativas propuestas. El análisis se basa en reportes financieros oficiales, datos del Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS) de la Superintendencia de Sociedades de Colombia. Este informe busca proporcionar una visión integral del desempeño financiero de Coca-Cola y ofrecer recomendaciones estratégicas para optimizar su rentabilidad.

Justificación

Coca-Cola Company es una empresa líder en la industria de las bebidas gaseosas y marca que más tiene impacto a nivel mundial que a lo largo del tiempo ha transcurrido con mejoramientos en la economía promueve sistemas de renovación que producen valor al grupo empresarial y desarrollan un beneficio óptimo del uso eficaz de los procesos en calidad, costos y tiempo.

En el diagnóstico financiero en la empresa Coca-Cola Company es de suma relevancia ya que se podrán estudiar las figuras que han incurrido en la transformación del rendimiento de la empresa en el último tiempo; es de conocimiento que se pueden manifestar riesgos en cuanto a las inversiones que se proyecten anhelando un mayor rédito que se obtiene, teniendo en contexto que la solidez en una empresa está atada a la rentabilidad, ya que está coartado de la capacidad.

Al poseer con claridad los aspectos que han sido relevantes en la variabilidad de todos los procesos económicos, financieros que ha sorteado la empresa Coca-Cola Company con el pasar de los años, ha sobrellevado momentos en cada una de las décadas con sus sobresaltos en la variación de la rentabilidad se obtendrán grandes beneficios, con todas las estrategias que se han implementado para subsanar momentos de crisis, se ha sobrellevado por parte de los entes supremos de la empresa de forma precisa y audaz.

En cuanto a los periodos de los años 2023 con 5,20% 2022 con 8,20% y 2021 con 4,79%, la entidad reflejo unas ratios de endeudamiento bajos en cada periodo, lo que señala que la empresa ha estado usando una cifra condicionalmente menor al momento de financiar sus movimientos de las operaciones que se han realizado, y plantea una estabilidad de estos movimientos, esto denota que su capital ha crecido debido a las políticas empresariales y

financieras, que goza una ubicación estable y que su crecimiento es notorio con una generación de valor adquisitivo.

Objetivos

Objetivo General

Proporcionar una percepción integral y pormenorizada de la situación financiera de la empresa, así como su capacidad y los riesgos en el mercado bursátil.

Objetivos Específicos

Determinar la situación financiera con base en los estados financieros y evaluar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia.

Reconocer oportunidades y riesgos que pueda enfrentar la empresa en el mercado bursátil y en toda la industria a nivel general.

Suministrar recomendaciones a los inversores y accionistas sobre el aprovechamiento de las chances y disminuir las contingencias señaladas.

Marco Conceptual

Ratio Precio- Beneficio

PER del inglés Price to Earnings Ratio es un indicador financiero que compara el precio de una acción con el beneficio por acción de una empresa. Nos muestra cuánto está dispuesto a pagar un inversor por cada peso de ganancia que produce la empresa.

Ratio PEG

Del inglés Price Earnings to Growth es un indicador financiero que amplía el conocimiento proporcionado por la tradicional ratio precio/beneficio (P/E) al incorporar el crecimiento esperado de las ganancias de una empresa, buscan una medida más completa para evaluar la valoración de una empresa y su potencial de crecimiento.

Dividend Yield

Rentabilidad por dividendo es la rentabilidad que recibirá el inversor en acciones con relativa seguridad. Es comparable a la TIR de los bonos. La rentabilidad por dividendo es el cociente entre el dividendo por acción que reparte una compañía anualmente y el precio pagado por la acción, dividendos totales repartidos entre la capitalización total de la empresa.

Mercados Financieros

El mercado financiero es un mecanismo que permite la compra y venta de activos financieros valores, la transferencia de fondos, y la redistribución del riesgo asociado con el flujo de efectivo. Facilita la financiación y la inversión de los distintos agentes económicos.

Ebitda

Sus siglas vienen del inglés Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization es un indicador financiero que muestra cuánto gana una empresa con su actividad principal, antes de restar intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

Roe

Sus siglas en inglés de Return on Equity es un indicador que muestra cuánto beneficio económico se genera a partir de los recursos propios y las inversiones realizadas por una empresa.

Roa

Puede interpretarse como la utilidad que recibe la empresa por cada dólar invertido en sus distintos bienes y de los cuales se espera que generen ganancias a futuro.

Wacc

Sus siglas en inglés Weighted Average Cost of Capital es el costo de los dos recursos de capital que tiene una empresa; la deuda financiera y los fondos propios

Diseño metodológico

Alcance

El presente análisis nos permite interpretar y conocer el comportamiento financiero de la sociedad Coca-Cola durante los años 2022 -2023 teniendo de esta manera un periodo comparable tomando como insumo principal los estados financieros de esta vigencia.

Con esta data calcularemos los indicadores financieros principales los cuales nos darán una visual de su comportamiento económico y como se proyecta en el mundo bursátil.

Limitaciones

La información con la que se cuenta es la que proporciona un servidor externo a la empresa, y solo se podrá trabajar con los datos que en ella se brinda, lo cual limita el análisis.

Coca-Cola ha difundido su imagen global y en la actualidad es la mayor embotelladora de bebidas del planeta, con más de 500 marcas en la gran mayoría de las categorías de bebidas. Posicionándose en el mercado como una marca robusta y estable permitiendo de esta manera reflejar en sus estados financieros una compañía estable.

Valoración Empresarial

La valoración de una empresa como Coca-Cola implica analizar su desempeño financiero, activos y generación de valor. Coca-Cola mantiene una sólida posición financiera gracias a su modelo de franquicia, que le permite operar con costos reducidos y una alta rentabilidad. Según Jaramillo Betancur (2010) y Martínez (2013), los principales elementos de valoración incluyen:

Valor económico agregado (EVA); Indicador clave para medir la rentabilidad real de la empresa después de cubrir el costo del capital.

Costo promedio ponderado de capital (WACC); Método utilizado para calcular el costo del financiamiento de la empresa, según Diez Farhat (2016).

Análisis de flujo de caja descontado (DCF); Técnica que permite estimar el valor presente de los ingresos futuros de Coca-Cola.

Modelo de negocio eficiente, Coca-Cola opera bajo un sistema de franquicias, lo que reduce costos operativos y mejora la rentabilidad.

Multiplicadores financieros sólidos; La empresa presenta indicadores financieros estables, con un crecimiento sostenido en ingresos y utilidades.

Estrategia Competitiva

La estrategia de Coca-Cola se basa en la diferenciación y liderazgo en costos, la empresa enfrenta una fuerte competencia con Pepsico, Nestlé y Red Bull, lo que la obliga a innovar constantemente para mantener su ventaja competitiva como lo señala Chu (2014) en su análisis de gerencia basada en el valor. Sus principales enfoques incluyen:

Diversificación de productos; Coca-Cola ha desarrollado una identidad de marca única, con un sabor distintivo, una imagen icónica y expansión en bebidas sin azúcar, energéticas y funcionales.

Marketing y posicionamiento; Campañas icónicas que refuerzan la conexión emocional con los consumidores.

Expansión global: Presencia en más de 200 países con una red de distribución eficiente.

Alianzas estratégicas; Patrocinios de eventos deportivos y colaboraciones con marcas de alimentos.

La empresa enfrenta una fuerte competencia con pepico, Nestlé y Red Bull, lo que la obliga a innovar constantemente.

Innovación constante; Desarrollo de nuevas bebidas, incluyendo opciones sin azúcar y funcionales.

Sostenibilidad y Responsabilidad Social

Coca-Cola ha desarrollado estrategias para reducir su impacto ambiental y mejorar su relación con la comunidad, la sostenibilidad se ha convertido en un pilar clave para Coca-Cola, ya que enfrenta regulaciones ambientales y cambios en las preferencias de los consumidores. Como lo mencionan Maldonado Gudiño et al. (2020) y García & García (2012):

World Without Waste; Objetivo de recolectar y reciclar el equivalente al 100% de sus envases para 2030.

Reducción de huella de carbono; Uso de energías renovables y optimización de procesos de producción.

Programas comunitarios; Iniciativas para mejorar el acceso al agua potable y apoyar el desarrollo local.

La sostenibilidad se ha convertido en un pilar clave para Coca-Cola, ya que enfrenta regulaciones ambientales y cambios en las preferencias de los consumidores.

Gestión del agua; Programas para conservar y reabastecer el agua utilizada en sus productos.

Empaques sostenibles; Innovación en materiales biodegradables y reciclables.

Análisis macroeconómico y sectorial empresa Coca- Cola Company

Situación Económica en Colombia

En Colombia se han manifestado varios cambios en cuanto al aspecto económico, social y financiero después del evento de la Pandemia que afecta a todo el mundo en estos campos, con varios estudios en el gobierno y partes privadas se fueron diseñando estrategias de retomar el rumbo en materia económica. De acuerdo con el concepto de Banco de la República, en cuanto al Producto Interno Bruto de la nación, se visualizaron signos de restauración alrededor del 2.5% y 3% en el año 2023. Para este crecimiento se vieron marcados de acuerdo con su actividad económica en los sectores de construcción, servicios financieros y a nivel comercial, pese a que continúan retos elocuentes como la informalidad laboral y la desigualdad que perjudican la solidez económica y social de la nación.

Desvalorización y Tasas de Interés

El tema de la desvalorización en Colombia ha existido considerablemente en los últimos años, de acuerdo con imposiciones inflacionarias en el ámbito interno y externo. El incremento en los valores de los alimentos y de la energía, atado a la pérdida de valor de la moneda, conllevan a un incremento elevado. De acuerdo con este contexto, el Banco Central Hipotecario ha elevado las tasas de interés para vigilar el tema de la inflación, la cual compete a empresas como Coca-Cola Company en el ámbito nacional en aspectos de costos de financiación y de consumo. Una elevada desvalorización puede causar efecto negativo en el poder adquisitivo de los clientes y con esto la demanda de los productos a consumir.

Prototipo de Cambio

En cuanto a la pérdida de valor de la moneda frente al dólar ha inclinado una afectación constante en los valores de entradas de materias primas como la pugna de las exportaciones, para

la empresa Coca- Cola Company que maneja el tema de importación y de exportación en los mercados internacionales, la variación del tipo de cambio de la moneda puede intervenir en los márgenes del beneficio esperado. La entidad debe sostener un modelo de gestión en cuanto el aspecto del manejo de la moneda para optimizar y cubrir la cadena de suministro.

Orientación del Mercado

Fragmentación y prioridades del cliente

Los clientes colombianos muestran un agrado para el consumo de las bebidas gaseosas, en especial la Coca- Cola Company, en varios momentos rutinarios, esta preferencia ha llevado a esta entidad a focalizar aspectos de innovación y de continuo desarrollo de elementos que no dan la satisfacción a los clientes. El mercado en Colombia estima el consumo de las bebidas que ofertan la empresa para su compra y de acuerdo con las tendencias de innovación y de marketing, para que sean efectivas en los beneficios de los productos que se consumen.

Originalidad y Tecnología

Lo novedoso que ofrece la empresa es trascendental en el sector de bebidas para sostener el nivel de competencia con las demás entidades que están en el sector y que demanden la satisfacción de los consumidores, la inversión que realiza anualmente Coca- Cola en el ámbito tecnológico y de invención conlleva a la calidad y el desarrollo de novedosos productos. Los canales digitales y los medios tecnológicos son un gran apoyo para que los productos sean de agrado, de fácil consumo y de accesibilidad fija.

Proveedores y serie de provisiones

La empresa Coca- Cola Company es una multinacional con una amplia gama de proveedores que suministran diversos productos para su manejo, siempre buscando la calidad y la sostenibilidad de sus materias primas, en las áreas encargadas de implementar y organizar programas de estabilidad y de compromiso social para el orden de suministro de los productos que ensambla y la producción. Este método no solo le da firmeza a la calidad del producto sino también conforta la relación de los proveedores y enlaza el desarrollo económico en el campo social.

Estabilidad

Este aspecto es fundamental en la empresa, en cuanto a la imagen y el desarrollo que, a lo largo del tiempo, ha deseado cautivar a los clientes y motivar al consumo responsable; para la ejecución de los productos que la empresa ofrece, maneja una serie de campos a nivel ambiental y de preservación del medio ambiente.

Consumidores

Variación de Clientes

Coca – Cola Company tiene una gama amplia de consumidores como mercados, tiendas, empresas, comercio exterior, cadenas hoteleras, nivel deportivo, siendo así una empresa con un número importante de clientes que maneja esta multinacional. Al obtener la variedad de clientes le permite aminorar los riesgos y afianzar la base de ingresos estable. A medida que ha transcurrido el tiempo, la empresa ha venido adaptando nuevos productos y servicios para la finalidad de cada comercio, que es la satisfacción de los clientes.

Lealtad

Para sostener y abarcar la base de los consumidores, Coca- Cola Company implementa una serie de maniobras en cuanto al mercadeo enfocadas en la calidad y la confianza del producto. En el área de marketing se plantean una serie de eventos públicos y motiva a manejar una lealtad al consumo del producto que oferta la empresa. Además, gestiona una serie de opciones y de muestras para el aumento del consumo y la fiabilidad de la marca.

Equipo Administrativo y el vínculo con los trabajadores

Equipo Administrativo

Para el equipo administrativo con quién cuenta la empresa Coca- Cola Company, se ha manejado muy cuidadosamente y de forma analítica las personas que lo conforman se encuentran motivados en pertenecer a la empresa, existe la posibilidad de surgir dentro de la empresa, escalando así posiciones en la entidad. El manejo empresarial se ha ido enfocando en la innovación, la sostenibilidad, la calidad del ser humano, los valores; lo que permite el crecimiento, la diversificación de los procesos y los productos que oferta la empresa. Se plantea una visión idónea empresarialmente hablando, para seguir estando en un nivel competitivo y estando de acuerdo con los cambios que se puedan generar, en aras de la constante evolución y progreso de la empresa.

Vínculos Laborales

Los vínculos con los trabajadores son esenciales para Coca- Cola Company de acuerdo con este contexto, la empresa les ofrece una serie de auxilios, del bienestar general y apoyo en cuanto al desarrollo profesional de los empleados, motivando que en su trabajo sea colaborativo y con un sistema de inclusión. Se ofertan jornadas de capacitación y de beneficios para mejorar la calidad de vida de los empleados.

Coca- Cola Company se maneja en un campo macroeconómico diverso y competitivo, la entidad ha estado presta para la adaptabilidad en el aspecto económico y de las tendencias que al transcurrir el tiempo se fueron presentando, la diversificación de los productos y su enfoque de la sostenibilidad. Su renombre lo ha conseguido debido a la calidad de empleados, al excelente manejo de los productos que ofrece, a la gestión directiva y administrativa capacitada, a la

orientación con el cliente, a la competencia leal con las demás empresas y demostrando un liderazgo mundial en cuanto a sus productos y servicios.

Plataforma Estratégica en Profundidad

La estrategia de marketing de Coca-Cola es un caso de estudio clásico en el mundo empresarial. Su longevidad y éxito se basan en una compleja red de tácticas que han evolucionado a lo largo de décadas, adaptándose a los cambios culturales, tecnológicos y económicos. Este análisis profundizará en los diferentes aspectos de esta estrategia, desde los detalles más específicos hasta una visión general de su filosofía y principios.

La Campaña "Comparte una Coca-Cola".

Esta campaña, lanzada a nivel global, destaca por su enfoque en la personalización, implicó la impresión de nombres y mensajes personalizados en las etiquetas de las botellas, fomentando la interacción social y la creación de contenido generado por el usuario. El éxito radica en su simplicidad y capacidad para conectar con las emociones del consumidor a un nivel personal. Sin embargo, la efectividad dependía en gran medida de la cultura local y su adaptación a ella. Su impacto mediático fue inmenso generando miles de fotografías y publicaciones en redes sociales.

El Uso de Patrocinios Deportivos

Coca-Cola ha mantenido una larga y sólida relación con eventos deportivos a escala global incluyendo los Juegos Olímpicos y la Copa Mundial de la FIFA. Estos patrocinios otorgan a la marca una asociación con valores como la deportividad, el esfuerzo y la superación personal, proyectando una imagen positiva y dinámica. Sin embargo, la creciente preocupación por la salud y el consumo de azúcar ha generado críticas hacia estas estrategias en los últimos

años. El análisis de los costes de patrocinio frente a la rentabilidad a largo plazo es esencial para evaluar la verdadera eficacia de esta práctica.

Marketing Digital y Redes Sociales

La presencia digital de Coca-Cola es extensa y abarca múltiples plataformas. Desde campañas virales en YouTube hasta estrategias de Engagement en Instagram y Facebook, la marca se ha adaptado al entorno digital con gran éxito. El análisis de la interacción del usuario, el alcance de las campañas y la segmentación del público objetivo son cruciales para optimizar la inversión en marketing digital. Es necesario entender las métricas clave y su impacto en el conocimiento de la marca y las ventas.

Principios Fundamentales de la Estrategia de Coca-Cola

Branding y Reconocimiento de Marca

La imagen de Coca-Cola es icónica y globalmente reconocible. El logo, el color rojo y la tipografía son elementos clave de su branding. La consistencia en el mensaje y la imagen a lo largo de los años ha sido fundamental para construir una marca con un alto grado de confianza y fidelidad. La gestión de la marca a nivel global requiere una estrategia coordinada y una cuidadosa protección de la identidad visual.

Segmentación del Mercado

Coca-Cola se dirige a un público amplio y diverso, pero utiliza estrategias de segmentación para adaptar sus mensajes a diferentes grupos demográficos y culturales. La comprensión de las necesidades y preferencias de cada segmento es clave para el éxito de sus

campañas. El análisis de datos de mercado permite identificar las tendencias emergentes y ajustar las estrategias en consecuencia.

Innovación de Producto

A pesar de su larga historia, Coca-Cola ha demostrado una capacidad de innovación constante, lanzando nuevos productos y adaptando sus fórmulas para satisfacer las demandas del mercado. La diversificación de su portafolio, incluyendo bebidas bajas en calorías y sin azúcar, refleja una estrategia de adaptación a los cambios en los hábitos de consumo y las preocupaciones sobre la salud.

Plataforma Estratégica en Profundidad

Propósito Corporativo

Refrescar el mundo y marcar la diferencia lo que refleja su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la conexión emocional con los consumidores.

Visión

Su visión es crear las marcas y ofrecer las bebidas que la gente desea para refrescar en todos los sentidos, y hacerlo a través de un negocio más sostenible y construyendo un futuro mejor para todos, que marque la diferencia en la vida de las personas, la sociedad y el planeta.

Misión

Crear marcas y bebidas que las personas amen, de manera sostenible, para hacer la diferencia en la vida de las personas". Esto se traduce en:

Innovación en productos con menos azúcar y opciones funcionales.

Estrategias de sostenibilidad para reducir el impacto ambiental.

Fortalecimiento de la relación con los consumidores a través de experiencias únicas.

Valores

Coca-Cola se guía por los siguientes valores fundamentales:

Liderazgo. Inspirar y generar cambios positivos en la industria.

Colaboración. Trabajar en equipo con socios estratégicos y comunidades.

Integridad. Actuar con transparencia y ética en todas sus operaciones.

Responsabilidad. Compromiso con la sostenibilidad y el bienestar social.

Pasión. Enfoque en la excelencia y la innovación.

Diversidad. Inclusión de diferentes culturas y perspectivas.

Calidad. Garantizar productos de alta calidad en cada mercado.

Estrategia Competitiva en Profundidad

Se caracteriza por una comunicación integrada de marketing (CIM) que combina diferentes canales y herramientas para lograr una sinergia y un mensaje consistente. La coordinación entre publicidad, relaciones públicas, marketing digital y patrocinios es crucial para maximizar el impacto de la estrategia global.

Principales Competidores y rivales de Coca-Cola

Pepsico

Su mayor competidor, con productos similares como Pepsi, Gatorade y Tropicana.

Nestlé

Competencia en el segmento de aguas y bebidas saludables.

Red Bull

Dominante en el mercado de bebidas energéticas.

Grupo Danone

Competencia en aguas embotelladas y productos lácteos.

Perfil de Competitividad Interna

Coca-Cola mantiene su ventaja competitiva mediante economías de escala con una producción masiva que reduce costos, cuenta con una red de distribución con una amplia cobertura global con embotelladores locales, investigación y desarrollo en una innovación constante en productos y empaques, y por último fidelización de clientes creando estrategias de marketing y promociones que refuerzan la lealtad de los consumidores.

Análisis DOFA

Tabla 1

Análisis DOFA

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
<p>Coca-Cola globalmente reconocida es una de las marcas más valiosas y reconocidas en el mundo, con una fuerte identidad visual y emocional.</p>	<p>Crecimiento en bebidas saludables La creciente conciencia sobre la salud ha impulsado la demanda de bebidas con menos azúcar, ingredientes naturales y beneficios funcionales. Coca-Cola puede expandir su portafolio con opciones más saludables.</p>	<p>Dependencia de bebidas azucaradas a pesar de la diversificación, una gran parte de sus ingresos proviene de bebidas con alto contenido de azúcar, lo que puede afectar su imagen en un mercado que busca opciones más saludables.</p>	<p>Regulaciones gubernamentales sobre el azúcar - Las restricciones sobre el consumo de azúcar y el uso de plásticos han llevado a impuestos y regulaciones que afectan sus ventas.</p>
<p>Red de distribución eficiente Presencia en más de 200 países con una logística bien estructurada que permite llegar a consumidores en todo el mundo</p>	<p>Expansión en mercados emergentes Países en desarrollo presentan una gran oportunidad de crecimiento, ya que el consumo de bebidas embotelladas sigue aumentando.</p>	<p>El impacto ambiental del plástico Coca-Cola es una de las mayores productoras de envases plásticos de un solo uso, lo que ha generado críticas y presión para reducir su huella ecológica.</p>	<p>Cambios en hábitos de consumo los consumidores buscan opciones más saludables, como bebidas sin azúcar, aguas saborizadas y productos naturales, lo que reduce la demanda de refrescos tradicionales.</p>

Innovación constante, desarrollo de nuevos productos y adaptación a tendencias de consumo, como bebidas sin azúcar y opciones saludables.	Desarrollo de envases sostenibles Productos con beneficios adicionales, como bebidas con vitaminas, antioxidantes	Falta de diversificación en productos complementarios a diferencia de PepsiCo, que ofrece snacks y alimentos, Coca-Cola se enfoca principalmente en bebidas, lo que limita su alcance en el mercado.	Las fluctuaciones económicas globales, la inflación y la recesión pueden afectar el poder adquisitivo de los consumidores y reducir el consumo de productos de Coca-Cola.
---	---	--	---

Nota. Fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas

Tabla 2

Estrategias de Mercadeo

Estrategia	Descripción
Estrategia ofensiva	Expandir su línea de bebidas saludables y sostenibles.
Estrategia defensiva	Reducir el impacto ambiental con envases ecológicos.
Estrategia de supervivencia	Adaptarse a regulaciones sobre el azúcar con opciones sin calorías.
Estrategia de reorientación	Diversificar su portafolio con nuevos productos innovadores.

Nota. Esta tabla muestra estrategias de mercado

Análisis del tamaño de la empresa y la composición de sus activos

La compañía The Coca-Cola Company se consolida como una de las multinacionales más emblemáticas del mundo en la industria de bebidas. Desde una perspectiva financiera, su estructura revela una posición sólida en el mercado global, fundamentada en la magnitud de sus activos, la composición de su deuda y patrimonio, y un historial de desempeño financiero coherente.

Para los años 2021, 2022 y 2023, Coca-Cola ha mantenido activos totales superiores a los USD 90 mil millones, con una leve tendencia al crecimiento. Este volumen de activos posiciona a la empresa dentro del segmento de grandes compañías multinacionales, con una alta capacidad operativa y de inversión. Esta magnitud permite a la organización manejar economías de escala, diversificación de mercados y una cobertura financiera global, aspectos clave para mantener su liderazgo (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2020).

Al analizar la estructura de activos, se observa que los activos no corrientes representan la mayor proporción del total, destacándose el rubro de activos intangibles (como marcas, patentes y derechos adquiridos) y propiedad, planta y equipo, lo cual es coherente con una empresa que basa su valor en el posicionamiento de marca y en su infraestructura productiva y logística. Los activos corrientes, como efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, reflejan una buena liquidez operativa, lo que asegura el cumplimiento de las obligaciones inmediatas y la continuidad del ciclo operativo.

El patrimonio de Coca-Cola está conformado principalmente por utilidades retenidas, capital emitido y otras reservas, lo que indica una estrategia de reinversión de beneficios para el crecimiento sostenido. La consistencia del patrimonio a lo largo del tiempo refleja la confianza de los accionistas en la rentabilidad del negocio y la estabilidad de la empresa.

El fortalecimiento del capital propio disminuye el riesgo financiero y mejora el apalancamiento operativo.

La relación deuda/patrimonio ha permanecido en rangos razonables durante los tres años analizados. Aunque los pasivos totales superan al patrimonio, el índice de endeudamiento está controlado, lo que refleja una política de apalancamiento responsable. En promedio, este indicador ha oscilado entre 1,5 y 2 veces, lo cual, aunque muestra una dependencia importante de financiamiento externo, no representa una amenaza directa a la solvencia, siempre y cuando los flujos operativos sigan siendo positivos y los ingresos mantengan su tendencia creciente (Ross, Westerfield & Jordan, 2022).

La deuda de la empresa se divide en pasivos corrientes y no corrientes. En el año 2023, los pasivos corrientes ascendieron a aproximadamente \$255.309.171 millones, mientras que los pasivos no corrientes fueron de \$18.786.625 millones. Esta estructura evidencia que la mayor parte de las obligaciones financieras de la compañía están concentradas en el corto plazo, lo cual requiere un control eficiente del flujo de caja operativo para mantener la liquidez y evitar presiones sobre la solvencia.

Durante los años analizados, los gastos financieros han tenido una evolución significativa. En el año 2022, estos ascendieron a \$602.298 millones, mientras que en el 2023 aumentaron a \$1.026.554 millones, lo que representa un incremento del 70.44% respecto al año anterior. Esta variación evidencia una mayor carga financiera que podría estar relacionada con un aumento del endeudamiento o con variaciones en las tasas de interés aplicadas a sus obligaciones.

Las ventas netas han mostrado un crecimiento sostenido. Este comportamiento está relacionado con la capacidad de adaptación de la empresa a las nuevas tendencias de consumo, la

diversificación de productos y su penetración global. El aumento en los ingresos operacionales se traduce también en una mayor rentabilidad operativa y permite soportar la estructura de gastos fijos y financieros.

En resumen, The Coca-Cola Company presenta una estructura financiera saludable y bien diversificada. Su tamaño, medido por el total de activos, y su sólida composición patrimonial y de deuda, reflejan una organización madura, con capacidad de maniobra y adaptación frente a los cambios del entorno económico global. El análisis integral de la evolución de sus activos, patrimonio, ventas y gastos financieros permite concluir que Coca-Cola mantiene una posición de liderazgo con riesgos financieros controlados y una rentabilidad sostenible en el tiempo.

Análisis de liquidez

A continuación, podemos observar la información financiera de la empresa coca cola, con el fin de evaluar su posición de liquidez:

Tabla 3

Información financiera

Año	Activo corriente	Pasivo corriente	Fondo de maniobra	Razón corriente	Porcentaje
2021	\$ 263.305.639	\$ 2.023.264.514	\$ 60.041.179	\$ 1.295.384	1,30
2022	\$ 265.312.404	\$ 248.650.940	\$ 16.661.464	\$ 1.067.007	1,07
2023	\$ 286.960.040	\$ 255.309.040	\$ 31.650.869	\$ 1.123.971	1,012

Nota. Esta tabla muestra la información financiera de coca cola

Una razón corriente superior a 1 indica que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes. En 2021, Coca-Cola presentaba una posición de liquidez más robusta, lo que reflejaba una gestión adecuada de sus recursos a corto plazo. Sin embargo, en 2022, la razón corriente descendió al mínimo aceptable de 1.07, lo que sugiere una mayor presión sobre su liquidez y un posible aumento en el riesgo financiero. Esta disminución puede ser un indicador de desafíos en la gestión del capital de trabajo.

En 2023, la compañía experimentó una leve mejora en esta ratio, aunque la posición de liquidez sigue siendo ajustada. Esto indica que, si bien hay señales positivas, la empresa aún requiere atención para optimizar su gestión de activos y pasivos corrientes, garantizando así una mayor solidez financiera. También evaluamos otros análisis de ratios de liquidez, como lo son:

Quick Ratio (Prueba ácida)

Un resultado mayor a 1, como el de coca cola, es positivo. Indica que la empresa podría cubrir todas sus deudas a corto plazo sin necesidad de vender inventarios, lo que resalta una buena capacidad de respuesta financiera inmediata.

Flujo de Caja Operativo / Pasivo Corriente

Un valor inferior a 1 puede señalar que la empresa depende en parte de financiamiento externo o de ciclos de cobro/pagos más largos para cubrir sus pasivos. En este caso, 0.82 es razonable, pero idealmente debería estar más cerca de 1.

Ciclo de Maduración donde

DSO: 24.63 días

Rotación de inventario: 8.76 veces

Rotación de cuentas por cobrar: 14.86 veces

Ciclo de Maduración = $24.63 + (365 / 8.76) - (365 / 14.86) \approx 24.63 + 41.68 - 24.55 = 41.73$ DIAS

Este ciclo representa el tiempo promedio que la empresa tarda desde que invierte en inventarios hasta que cobra las ventas. Coca-Cola FEMSA tarda alrededor de 42 días en convertir materias primas en ventas cobradas. Un ciclo más corto implica mayor eficiencia operativa. En industrias de bienes de consumo como bebidas, ciclos cortos son clave para mantener liquidez y competitividad.

Ciclo del Efectivo

Ciclo del Efectivo = $41.76 - (365 / 14.86) \approx 41.76 - 24.55 = 17.20$ DIAS

Mide el tiempo neto en que la empresa financia sus operaciones (desde que paga insumos hasta que cobra).

Un ciclo de 17 días significa que la empresa solo necesita financiar 17 días del ciclo operativo con recursos propios o externos.

Cuanto más corto sea este ciclo, mejor para la liquidez. En este caso, es un indicador muy positivo de eficiencia en la gestión del capital de trabajo.

Ratios financieras

Fondo de maniobra, activo corriente – pasivo corriente

AÑO 2023: \$ 286,960,040- \$ 255,309,171= \$ 31,650,869

AÑO 2022: \$ 265.312.404 - \$ 248.650.940= \$ 16.661.464

AÑO 2021: \$ 263.305.963 - \$ 203.264.514 = \$ 60.041.179

Endeudamiento total, pasivo total / activo total

Año 2023: \$ 251.198.831 / \$ 303.660.695= \$ 0.82723525

Año 2022: \$ 272.730.059 / \$ 305.992.870= \$ 0.89

Año 2021: \$ 274.095.796 / \$ 326.852.523 = \$ 0.84

Margen de utilidad bruta, (utilidad bruta / ventas NETAS) * 100

AÑO 2023: (\$ 6.100.160 / \$ 21.643.776) * 100= \$ 28.184

AÑO 2022: (\$ 5.289.336 / \$ 19.907.943) * 100= \$ 26.569

AÑO 2021: (\$ 277.612.427 / \$ 485.656.981) * 100= \$ 57.162

Rentabilidad sobre ventas, utilidad neta / (ventas netas * 100)

Año 2023: \$ 815.608 / (\$21.643.776 * 100) = \$ 2.654

Año 2022: \$ 800.267 / (\$ 19.907.943 * 100) = \$ 2.488

Año 2021: \$ 23.839.226 / (\$ 485.656.981 * 100) = \$ 2.037,12

Prueba acida, (activo corriente – inventarios) / pasivo corriente

AÑO 2023: ($\$ 286.960.040 - \$ 23.771.218$) / $\$ 255.309.171 = \$ 1.03$

Año 2022: ($\$ 265.312.404 - \$ 64.767.985$) / $\$ 248.650.940 = \$ 0.81$

Año 2021: ($\$ 263.305.693 - \$ 30.673.219$) / $\$ 203.264.514 = \$ 1.14$

Análisis ratios financieros

En cuanto al análisis que se refleja en la empresa COCA- COLA Company, de acuerdo con las ratios financieras de los años 2023, 2022 y 2021, se manejan cifras muy similares en cada uno de los indicadores, eso deja en constancia, que la empresa maneja una economía estable, que maneja variabilidad en cuanto al área que pueda estar presentado diferencias y que a lo largo del proceso económico, financiero y social, no se deja llevar por los momentos financieros que se presentan en el campo mundial. Esto evidencia que esta es una empresa muy fuerte en su actividad económica, con unas bases sólidas en cada una de las áreas que la conforman, que desde el campo directivo hasta las personas que trabajan en cada una de las áreas, tienen un sentido de pertenencia por la empresa, que preservan.

Los indicadores financieros son la base de que como está la situación de las empresas con las actividades económicas que manejan, y en el caso específico de Coca- Cola Company, se observa y se analiza que la situación financiera es estable, con una excelente proyección y con bases sólidas para sostener su nivel económico internacionalmente.

Resultados Financieros

A continuación, se presentan los principales resultados obtenidos del análisis financiero y bursátil de Coca-Cola para el año 2023.

Tabla 4

Indicadores Financieros 2023

Indicador	2023
Liquidez corriente	1,12
Endeudamiento total	0,84
ROA (%)	0,25 %
ROE (%)	1,95 %
Margen neto (%)	3,77 %
PER	24
PEG	4,00
Dividend yield (%)	3,07 %

Nota. Esta tabla explica los indicadores financieros de Coca Cola

Estos resultados reflejan la estabilidad y solidez de Coca-Cola, en donde la liquidez corriente adecuada garantiza la capacidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo, mientras que el endeudamiento moderado muestra equilibrio financiero. Los indicadores de rentabilidad evidencian la eficiencia operativa y la capacidad de generar valor para los accionistas. Las ratios bursátiles, como el PER, PEG y el Dividend yield, refuerzan la percepción positiva del mercado y la confianza en la sostenibilidad de la compañía.

Conformación de la Sociedad

La estructura de la sociedad de Coca-Cola se originó en 1886 en Atlanta, Georgia, Estados Unidos. Fue establecida por el farmacéutico John Stith Pemberton, quien ideó la bebida original de Coca-Cola cimentada en la hoja de coca y la nuez de cola en agua carbonatada.

Fabricación de la marca y logotipo

El contador de Pemberton, Frank Robinson, propuso el nombre y el logotipo de la nueva bebida, compaginando los nombres de los dos principales ingredientes: las hojas de coca y las nueces de cola (Coca-Cola).

Compra por Asa Griggs Candler

En 1889, la fórmula y la marca se vendieron por US 2,300 a Asa Griggs Candler, quien fundó la corporación The Coca-Cola Company en Atlanta.

Difusión global

Al transcurrir los años, Coca-Cola ha difundido su imagen global y en la actualidad es la mayor embotelladora de bebidas del planeta, con más de 500 marcas en la gran mayoría de las categorías de bebidas.

En 1892, se instauró oficialmente The Coca-Cola Company.

En 1919, un grupo de empresarios comandados por Ernest Woodruff adquirió The Coca-Cola Company por US 25 millones e hizo una oferta pública inicial en la Bolsa de Nueva York.

En América Latina, Coca-Cola FEMSA es la mayor embotelladora del Sistema Coca-Cola en intervalos de volumen de ventas, con presencia en 9 países, incluyendo Colombia.

Inicio de la actividad económica

La actividad económica de Coca-Cola en Colombia se ubica en la elaboración y repartición de bebidas de las marcas patentadas de The Coca-Cola Company. Con una cantidad de 97 mil empleados, Coca-Cola FEMSA, el embotellador más grande del mundo por volumen de ventas, genera y reparte alrededor de 3.8 mil millones de cajas unidad mediante 2 millones de puntos de venta al año.

En 2021, el Sistema Coca-Cola produjo un valor económico adherido de \$36 billones de dólares en América Latina, aportando al 0.8% del Producto Interno Bruto PIB de la región.

La empresa y sus socios embotelladores produjeron cerca de 1.7 millones de empleos directos e indirectos en el espacio, ubicándose como uno de los más fuertes en el campo de fomentar empleabilidad del sector privado.

Presencia en Colombia

En Colombia, Coca-Cola FEMSA suma varias plantas embotelladoras y puntos de distribución que toman en consideración a millones de consumidores en toda la nación. La empresa está comprometida en producir valor económico, social y ambiental para todos sus conjuntos de interés en toda la cadena de valor.

La sociedad de Coca-Cola en Colombia se constituyó el 30 de julio de 1998, cuando se fundó Coca-Cola Bebidas de Colombia S.A. como una empresa anónima. Esta entidad trabaja bajo el código CIIU 4690, que corresponde a Comercio al por mayor no especializado.

Aportantes de capital

En 2024, no se identifican nuevos aportantes de capital de Coca-Cola compresora de capital privado, hasta que se convirtió en una empresa cotizada en el mercado público inversores individuales o empresas que hayan realizado una inversión significativa y pública. Sin embargo, The Coca-Cola Company es una empresa pública, lo que significa que sus acciones son propiedad de miles de inversores y accionistas en todo el mundo. Además, Coca-Cola FEMSA, el mayor embotellador de Coca-Cola por volumen, opera en varios países y se mantiene como un motor de crecimiento dentro del Sistema Coca-Cola.

Coca-Cola FEMSA

Es un embotellador clave del Sistema Coca-Cola, especialmente en México y otros países de Latinoamérica, y ha contribuido significativamente al crecimiento total del sistema en 2024.

Crecimiento en sus operaciones

COCA-COLA en el 2024 con un objetivo claro: reforzar nuestro posicionamiento como líderes en la industria y avanzar en la innovación, las inversiones y la expansión de nuestras capacidades. Con base en una ejecución disciplinada y en la excelencia operativa, una vez más alcanzamos resultados históricos como parte de nuestro plan de crecimiento sostenible a largo plazo. Las 4.2 mil millones de cajas unidad vendidas reflejan un aumento de 4.4% en volumen, impulsado por el crecimiento en la mayoría de los mercados y un sólido desempeño en México, Brasil y Guatemala. Gracias a nuestras iniciativas de portafolio, la expansión de la base de clientes, la digitalización y la ejecución en el punto de venta, seguimos fortaleciendo nuestra presencia en territorios clave. En el año, los ingresos totales aumentaron 14.2%, alcanzando Ps.

279.8 mil millones. La utilidad de operación registró un sólido crecimiento de 17.4% frente al año anterior, para llegar a Ps. 40.1 mil millones. El flujo de operación ajustado creció 21.1%, situándose en Ps. 56.2 mil millones. La utilidad neta de la participación controladora aumentó 21.5%, a Ps. 23.7 mil millones, lo que representa una utilidad por acción de Ps. 1.41, Ps. 11.30 por unidad y Ps. 112.95 por ADS.

Para apoyar estos resultados, realizamos una inversión histórica en activo fijo por Ps. 25.3 mil millones, equivalente al 9% de nuestros ingresos, al mismo tiempo que nuestro retorno sobre capital invertido mejoró por séptimo año consecutivo. Estas inversiones nos permiten seguir ampliando nuestra capacidad para alcanzar las metas de crecimiento a largo plazo. Finalmente, en cuanto a nuestras iniciativas de ahorro, el equipo técnico y de cadena de suministro superó las metas establecidas en cost-to-make, cost-to-serve y carga primaria, con US\$71.5 millones en ahorros y la identificación de oportunidades adicionales de eficiencia para el 2025.

Mientras tanto, en Colombia, la introducción de un impuesto especial a bebidas a finales de 2023 generó un entorno retador en el que debíamos competir. Sin embargo, mantuvimos el compromiso con las preferencias de los consumidores al ofrecer opciones tanto con azúcar como sin azúcar. Si bien inicialmente esto amplió la brecha de precio con nuestros competidores, también nos permitió mantener la confianza en la marca y la competitividad a largo plazo. A pesar de los vientos macroeconómicos en contra, en Colombia cerramos el año con crecimiento en volumen, expansión en el flujo de operación y una mejora en el margen.

Nuestro equipo trabajó para construir un portafolio ganador en una industria impactada por el impuesto especial que comenzó a aplicarse a finales de 2023. Gracias a la capacidad de

modernizar las presentaciones familiares y ofrecer opciones más asequibles en el portafolio core, los volúmenes de estas presentaciones crecieron 2.1% respecto al año anterior, lo que impulsó un aumento general en el volumen de 1.4% en 2024.

Figura 1.

Información Financiera Coca-Cola 2023 2024



Nota. Informe gestión Coca-Cola

Coca-Cola FEMSA es una de las embotelladoras más grandes de productos de Coca-Cola en el mundo y es una empresa derivada de FEMSA (Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V.), una compañía mexicana con diversas líneas de negocio, incluyendo la operación de tiendas de conveniencia y la producción de cerveza.

Primera Salida a Bolsa

Coca-Cola FEMSA realizó su primera salida a bolsa en 1993, cuando FEMSA, su empresa matriz, colocó el 19% de su capital social en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en forma de American Depositary Shares (ADS) en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE). Esta operación permitió a la compañía acceder a financiamiento para su expansión y fortalecer su presencia en el mercado de bebidas.

El proceso de salida a bolsa incluyó la suscripción del 30% del capital social por parte de una subsidiaria de The Coca-Cola Company, lo que consolidó la alianza estratégica entre ambas empresas. Esta asociación permitió a Coca-Cola FEMSA expandir sus operaciones más allá de

México, convirtiéndose en el embotellador más grande de productos Coca-Cola en el mundo en términos de volumen de ventas

Proceso de Salida a Bolsa (OPI)

Suscripción por parte de The Coca-Cola Company

En junio de 1993, una subsidiaria de The Coca-Cola Company adquirió el 30% del capital social de Coca-Cola FEMSA mediante la compra de acciones de la Serie D por un valor de 195 millones de dólares.

Colocación pública de acciones

En septiembre de 1993, FEMSA colocó en el mercado el 19% del capital social de Coca-Cola FEMSA a través de la emisión de acciones de la Serie L. Estas acciones fueron inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en forma de American Depositary Shares (ADS) en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE).

Estructura accionaria posterior a la OPI

Tras la OPI, la estructura accionarial de Coca-Cola FEMSA quedó distribuida de la siguiente manera:

FEMSA. 47.8%

The Coca-Cola Company. 27.8%

Accionistas públicos. 25%

Condiciones que Motivaron la Conversión en una Corporación

Las principales condiciones que motivaron a Coca-Cola FEMSA a convertirse en una corporación y salir a bolsa incluyen:

Acceso a Capital

Salir a bolsa permitió a la empresa acceder a capital significativo para financiar su expansión, mejorar su infraestructura y adquirir nuevas empresas o activos.

Crecimiento en el Mercado

Coca-Cola FEMSA operaba en un sector con un potencial de crecimiento fuerte, particularmente en mercados emergentes de América Latina. Convertirse en una corporación ayudó a posicionarse de manera más competitiva, los fondos obtenidos facilitaron la adquisición de territorios en Argentina y el sur de México entre 1994 y 1997, así como la posterior adquisición de Panamerican Beverages (Panamco) en 2003, lo que permitió a Coca-Cola FEMSA expandir su presencia en América Latina en general.

Estrategia de Diversificación

Al separar sus operaciones de embotellado de otras actividades, FEMSA pudo concentrarse en el negocio de bebidas y mejorar su enfoque estratégico, lo que podría atraer más interés de inversores.

Demandas del Mercado

La creciente expectativa de los inversores de transparencia y de información financiera llevó a muchas empresas a salir a bolsa para satisfacer estas demandas y aumentar la confianza del mercado.

Esta ha continuado creciendo y expandiéndose desde su IPO, y ha realizado múltiples adquisiciones y expansión en diferentes mercados de América Latina, la salida a bolsa fue un paso crucial en su desarrollo como corporación.

En 1993, Coca-Cola FEMSA logró un volumen de ventas de 246 millones de cajas unidad. Treinta años después, en 2023, la compañía produjo aproximadamente 3.8 mil millones de cajas unidad, operando 249 centros de distribución.

Restricciones o inconvenientes a los que se enfrentó en el proceso

Figura 2.

Restricciones Financieras Coca Cola



Nota. Autoría propia

En el transcurso de su evolución desde una empresa de capital privado hasta convertirse en una corporación pública y global, The Coca-Cola Company ha enfrentado una serie de restricciones que han condicionado su desarrollo financiero y estratégico.

Durante sus primeras décadas de expansión, uno de los principales desafíos fue el acceso limitado a capital externo, especialmente antes de su salida a bolsa en 1919. Al tratarse inicialmente de una empresa familiar y luego de capital cerrado, Coca-Cola dependía principalmente de sus utilidades internas y de financiación bancaria tradicional, lo que limitaba su capacidad para escalar operaciones en nuevos mercados. Esta condición la obligó a implementar una estrategia de crecimiento gradual, basada en la reinversión constante de utilidades y la contención de costos operativos.

Tras convertirse en una empresa cotizada en la Bolsa de Nueva York (NYSE), Coca-Cola obtuvo acceso a nuevas fuentes de financiación, pero también enfrentó restricciones derivadas de su nuevo estatus público, como la presión del mercado accionario, exigencias regulatorias más estrictas y la necesidad de mantener niveles de rentabilidad atractivos y sostenibles.

Durante su crecimiento internacional Coca-Cola ha tenido que enfrentar diversas restricciones operativas y económicas que han influido en su estructura de capital. Uno de los factores más significativos ha sido la alta dependencia de materias primas (como azúcar, agua, resinas plásticas y aluminio), las cuales están sujetas a volatilidad de precios en mercados internacionales. Estas variaciones han afectado directamente su margen de ganancia, forzando a la empresa a desarrollar complejas estrategias de cobertura financiera.

Algunas restricciones más representativas se encuentran: crisis económicas y fluctuaciones en los tipos de interés que encarecen el costo de la deuda (como ocurrió en la crisis del petróleo en los 70, la crisis financiera global de 2008, y más recientemente con el aumento de tasas post-COVID-19); riesgos cambiarios y políticos en mercados emergentes, donde Coca-Cola opera intensamente, afectando la estabilidad de sus ingresos y costos financieros; y exigencias regulatorias y fiscales más estrictas en diversos países, lo cual ha incrementado sus costos operativos y ha limitado el margen para asumir deuda adicional (Damodaran, 2023).

La volatilidad cambiaria también ha sido una restricción importante, dado que opera en más de 200 países con monedas locales inestables. En mercados como Venezuela, Argentina o Turquía, la inflación y la devaluación han reducido su capacidad de repatriar beneficios y han incrementado el riesgo financiero. Esta situación ha exigido adoptar estrategias de localización operativa y diversificación de ingresos, pero también ha limitado el acceso a capital financiero externo en ciertas jurisdicciones (Bloomberg, 2023).

En paralelo, Coca-Cola ha tenido que invertir significativamente en cumplir con normativas ambientales, sanitarias y fiscales cada vez más exigentes. Esto ha generado costos adicionales en temas de sostenibilidad, reformulación de productos y cumplimiento regulatorio. Estas inversiones, aunque necesarias para mantener su licencia social para operar, han reducido su margen operativo y han requerido una mayor dependencia de recursos propios frente a la deuda externa (The Coca-Cola Company, 2023).

Desempeño Financiero (2020-2025)

Ingresos Netos: En 2025, Coca-Cola reportó ingresos netos de \$12.4 mil millones, con un crecimiento orgánico del 15% (9% por precio/mix y 6% por ventas de concentrado).

Beneficio Neto

El beneficio neto también ha crecido significativamente, alcanzando \$13.2 mil millones en 2025, un 24.17% más que los \$10.63 mil millones de 2024. El margen operativo comparable (no GAAP) mejoró de 31.6% en 2024 a 32.8% en 2025, reflejando una gestión eficiente y el impacto del refranchising de operaciones embotelladoras. Factores clave incluyen la expansión en mercados emergentes, la diversificación del portafolio hacia bebidas sin azúcar y energéticas, y campañas de marketing global como “Celebrate Everyday Greatness”.

Margen Operativo

El margen operativo comparable (no GAAP) creció de 31.6% en 2024 a 32.8% en 2025, impulsado por un sólido desempeño empresarial y refranchising de operaciones embotelladoras.

Factores Clave

Expansión en mercados emergentes (Asia Pacífico, América Latina).

Innovación en productos (bebidas sin azúcar, energéticas, café).

Estrategias de marketing global como “Celebrate Everyday Greatness”.

Composición Actual de Deuda y Capital

Capitalización de Mercado: A diciembre de 2022, \$275.5 mil millones (4.33 millones de Acciones a \$63.69).

Patrimonio de Accionistas: \$22.8 mil millones en 2022.

Deuda Total: \$68.04 mil millones en 2022, dividida en:

Pasivos Corrientes: \$26.44 mil millones (cuentas por pagar, préstamos a corto plazo, Impuestos).

Deuda a Largo Plazo: \$46.69 mil millones.

Ratios Financieros

Relación Deuda-Capital: 2.78 en 2022, mostrando una disminución desde 2.795 en 2021.

Ratio de Liquidez (Current Ratio): 1.12, indicando capacidad adecuada para cubrir pasivos corrientes.

Valor Empresarial (EV): \$333.77 mil millones, reflejando un incremento moderado comparado con los competidores.

Política de Deuda: Coca-Cola mantiene niveles de deuda prudentes, con calificaciones crediticias de “AA” (S&P) y “Aa3” (Moody’s), optimizando el costo de capital

Configuración Inicial de Deuda y Capital (1886-1994)

Fundada en 1886, Coca-Cola operaba con un modelo de negocio centrado en la venta de jarabe a embotelladores, requiriendo un capital inicial bajo.

Estructura de Capital (1990s)

Deuda Neta (1994): \$1.5 mil millones, con un ratio deuda-capital del 23%. Flujo de Caja Libre a Deuda Neta: 141%, mostrando alta capacidad para cubrir deudas.

Cobertura de Intereses: 19x, reflejando una sólida gestión financiera.

Financiamiento: En sus inicios, Coca-Cola dependía más del capital propio y reinversión de utilidades, con deuda limitada para expansión internacional.

Dividendos: Desde sus primeras décadas, Coca-Cola mantuvo una política de dividendos conservadora, reinvertiendo utilidades para crecimiento (Santos, 2008).

Cambios en la Relación Deuda-Capital 886-1990s: Énfasis en capital propio, con deuda mínima para financiar operaciones locales y expansión inicial.

1990s-2000s: Incremento en el uso de deuda para financiar adquisiciones (ej. Costa, Fairlife, bodyarmor) y expansión global. Deuda neta pasó de \$1.5 mil millones (1994) \$68.04 mil millones (2022).

2000s-2025: Estrategia de optimización del costo de capital:

Refinanciamiento de embotelladoras, generando \$18 mil millones desde 2015.

Reducción de la ratio deuda-capital de 2.795 (2021) a 2.78 (2022), indicando una gestión más eficiente.

Uso de instrumentos derivados para mitigar riesgos financieros (Ross, 2018).

Tendencias

Mayor apalancamiento para financiar innovación y sostenibilidad.

Incremento en el retorno sobre el capital invertido (ROIC) debido a inversiones estratégicas.

Política de dividendos robusta, equilibrando reinversión y retorno a accionistas (Santos,2008).

Operaciones y Reportes Financieros en Colombia

Presencia en Colombia: Operaciones lideradas por Coca-Cola FEMSA, con embotellamiento y distribución en la mayoría del país.

Reporte SIIS (2025):Coca-Cola FEMSA reporta información financiera consolidada al sistema Integrado de Información Societaria (SIIS), cumpliendo con regulaciones locales.

Crecimiento en volumen de ventas, aunque con pérdida de cuota de mercado en bebidas NARTD en Colombia frente a México y Brasil.

Desafíos

Inflación intensa en 2024-2025 afectó la asequibilidad de bebidas.

Incremento en costos operativos debido a regulaciones ambientales y de sostenibilidad.

Comparación y Proyecciones Futuras

Comparación Temporal: Inicialmente, Coca-Cola operaba con bajo apalancamiento, reinvertiendo utilidades para crecimiento orgánico.

Actualmente, usa deuda estratégicamente para financiar adquisiciones y expansión, manteniendo ratios financieros saludables.

Fortalezas Financieras

Diversificación de ingresos (58.4% fuera de EE.UU. En 2017). Capacidad para adaptarse a entornos inflacionarios mediante ajustes de precios.

Riesgos

Exposición a fluctuaciones de divisas y regulaciones ambientales.

Competencia en mercados emergentes.

Proyecciones

Crecimiento sostenido impulsado por innovación en productos sin azúcar y sostenibilidad.

Mantenimiento de una estructura de capital equilibrada, con posible aumento en deuda para financiar nuevas adquisiciones (Montaño, 2016).

Coca-Cola ha evolucionado de una estructura financiera conservadora a una más apalancada, optimizando su costo de capital para expansión global. Su desempeño financiero en 2025 refleja fortaleza, con un aumento significativo en ingresos y márgenes operativos.

Principales accionistas

Los principales accionistas de The Coca-Cola Company son Berkshire Hathaway, The Vanguard Group y blackrock. Además, Coca-Cola FEMSA, una embotelladora de Coca Cola, tiene como accionistas principales a FEMSA, The Coca-Cola Company y el Público inversionista. Detalle de los accionistas principales:

The Coca-Cola Company

Berkshire Hathaway. Posee el 9.23% de las acciones, según información de la propia compañía.

The Vanguard Group. Posee el 7.90% de las acciones.

Blackrock. Posee el 6.45% de las acciones.

Coca-Cola FEMSA

FEMSA. Dueña del 47.2% del capital.

The Coca-Cola Company. Posee el 27.8% de las acciones.

Público. El 25.0% restante está en manos del público inversionista.

Accionistas institucionales***Spdr s&p 500 etf trust.***

Ishares Trust-ishares Core S&P 500 ETF.

SCHWAB STRATEGIC TRUST-Schwab U.S. Dividend Equity ETF.

VANGUARD INDEX FUNDS-Vanguard Value Index Fund.

Discusión de resultados

Los resultados obtenidos confirman la solidez y estabilidad financiera de Coca-Cola en el mercado. El PER refleja la valoración positiva del mercado frente a su capacidad de generar beneficios futuros, mientras que el PEG, superior a 1, indica una empresa madura y consolidada. El Dividend yield cercano al 3 % muestra la estrategia clara de mantener pagos constantes, fortaleciendo la confianza y fidelización de los inversionistas. Asimismo, la rentabilidad sobre los activos (ROA) y sobre el patrimonio (ROE) destacan la eficiencia de la compañía y su capacidad para generar valor. Coca-Cola gestiona adecuadamente los riesgos globales mediante estrategias de cobertura, protegiendo sus márgenes y asegurando la sostenibilidad a largo plazo.

Recomendación Final

Después de analizar los estados financieros y los resultados de los indicadores clave de The Coca-Cola Company, se evidencia que la compañía ha mantenido una rentabilidad consistente, respaldada por una buena gestión operativa. No obstante, uno de los aspectos a destacar es el uso moderado del apalancamiento financiero, el cual ha venido aumentando ligeramente en los últimos años. Aunque el nivel de endeudamiento de Coca-Cola es considerado bajo en relación con sus ingresos operativos y activos, se recomienda fortalecer las estrategias orientadas a mantener un equilibrio entre financiación interna y externa, dado que el WACC (Costo Promedio Ponderado de Capital) para el último año fue de aproximadamente 7,3% y el retorno para los accionistas (ROCE) estuvo en torno al 18%, lo que evidencia que la compañía está generando valor por encima de su costo de capital.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta la sensibilidad del mercado frente a factores externos como las tasas de interés, la inflación y el tipo de cambio, ya que Coca-Cola tiene una alta exposición internacional. La empresa cuenta con un costo del patrimonio (K_e) cercano al 9,5% y una beta moderada (alrededor de 0,55), lo que indica que su acción no es excesivamente volátil frente al mercado. Esto la hace atractiva para inversionistas que buscan estabilidad, pero implica que debe mantenerse alerta a los cambios macroeconómicos globales. Se sugiere seguir fortaleciendo su posición de liquidez y sostenibilidad a través de reinversión de utilidades y reducción progresiva de pasivos financieros, en la medida en que no comprometa su capacidad de crecimiento.

Limitaciones del proyecto

Las principales limitaciones detectadas durante la realización del análisis están relacionadas con los siguientes aspectos:

El horizonte temporal considerado (2021-2023) impide analizar el comportamiento de largo plazo y sus ciclos de rentabilidad o crisis estructurales.

No se incorporaron variables cualitativas relevantes como la estrategia corporativa, la cultura organizacional o los factores ESG (ambientales, sociales y de gobernanza), que actualmente influyen de forma significativa en la percepción del valor de una empresa.

El análisis no incluye una comparación directa con competidores como PepsiCo, lo cual limita la evaluación relativa del desempeño financiero.

La volatilidad de los precios de las acciones de Coca-Cola puede estar influenciada por aspectos externos como la fortaleza del dólar, la inflación global o conflictos geopolíticos, factores que no fueron modelados en escenarios prospectivos dentro del estudio.

Líneas Futuras de Análisis

Para fortalecer y profundizar futuros estudios financieros y bursátiles sobre Coca-Cola o empresas similares, se recomienda considerar:

Análisis de escenarios y sensibilidad ante variables macroeconómicas (inflación, tasas de interés, tipo de cambio).

Integración de indicadores ESG y su impacto sobre el valor financiero y bursátil de la empresa.

Benchmarking sectorial para identificar fortalezas y debilidades competitivas frente a otras marcas globales.

Valoración con métodos como flujos de caja descontados (DCF) que consideren proyecciones realistas de ingresos y costos.

Análisis por segmento geográfico y por línea de producto para determinar fuentes específicas de rentabilidad y riesgo.

Conclusiones

Coca-Cola ha presentado un crecimiento constante en sus ingresos operacionales, pasando de USD 38.655 millones en 2021 a USD 45.754 millones en 2023. Esta evolución refleja una estrategia comercial robusta y resiliente, que ha sabido adaptarse a los cambios del mercado global, manteniendo márgenes operativos estables y rentables.

Los indicadores de rentabilidad, como el ROA y el ROE, muestran una tendencia positiva. La compañía ha mantenido una rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) por encima del 40% en los tres años analizados, destacando su capacidad para generar valor para los accionistas. Asimismo, el análisis Dupont refleja que el aumento del rendimiento ha estado impulsado por una mejora continua en la eficiencia operativa.

Aunque Coca-Cola ha incrementado su apalancamiento financiero en los últimos años, el análisis del fondo de maniobra, la razón corriente y la prueba ácida demuestra que la empresa conserva niveles saludables de liquidez y solvencia. El endeudamiento sigue siendo manejable, y su estrategia de financiamiento le permite responder oportunamente a sus obligaciones de corto y largo plazo.

La acción de Coca-Cola se ha mantenido estable en el mercado, con un precio promedio en ascenso (USD 56 en 2021 a USD 60 en 2023), un Dividend yield cercano al 3% anual, y un PER estable alrededor de 24. Estos factores, junto con un PEG razonable, hacen que la acción resulte atractiva para inversionistas con perfil conservador.

Coca-Cola ha mostrado un crecimiento financiero significativo, con un aumento del 137.25% en ingresos entre 1999 y 2024. Su estructura de capital ha pasado de ser conservadora (23% deuda-capital en 1994) a más apalancada (2.78 en 2022), reflejando una estrategia de expansión global. En Colombia, enfrenta retos por inflación y competencia. Se recomienda

diversificar el portafolio hacia bebidas saludables, mitigar riesgos de divisas y reforzar el marketing local.

El EVA (Valor Económico Agregado) muestra resultados positivos, lo cual indica que Coca-Cola está generando retornos superiores al costo de su capital. Esto se ve reforzado por un ROCE del 18% frente a un WACC de 7,3%, evidencia clara de creación de valor. Si bien la empresa ha sabido gestionar los impactos externos, se encuentra expuesta a variaciones en tasas de interés, inflación, tipo de cambio y precios de insumos clave. Esta exposición requiere una continua revisión de estrategias de cobertura financiera y operativa.

Coca-Cola demuestra una situación financiera saludable, con indicadores sólidos de liquidez, rentabilidad, eficiencia y creación de valor. Su desempeño bursátil refleja la confianza del mercado y su política de dividendos le otorga atractivo a largo plazo. No obstante, deberá seguir fortaleciendo sus capacidades de adaptación y mitigación de riesgos externos para mantener su posición como líder global en la industria de bebidas.

Referencias Bibliográficas

Damodaran, A. (2023). Cost of Capital by Sector (US). New York University.

[Http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.html)

Investopedia. (2023). WACC: Weighted Average Cost of Capital.

[Https://www.investopedia.com/terms/w/wacc.asp](https://www.investopedia.com/terms/w/wacc.asp)

Macrotrends. (2024). Coca-Cola Financial Ratios for Analysis 2010–2023.

[Https://www.macrotrends.net/stocks/charts/KO/coca-cola/financial-ratios](https://www.macrotrends.net/stocks/charts/KO/coca-cola/financial-ratios)

Superintendencia de Sociedades de Colombia. (2024). Sistema Integrado de Información

Societaria (SIIS). [Https://www.supersociedades.gov.co](https://www.supersociedades.gov.co)

The Coca-Cola Company. (2022). Form 10-K for the fiscal year ended December 31, 2021.

U.S. Securities and Exchange Commission.

[Https://www.sec.gov/edgar/browse/?CIK=21344](https://www.sec.gov/edgar/browse/?CIK=21344)

The Coca-Cola Company. (2023). [Form 10-K for the fiscal year ended December 31, 2022.](#)

U.S. Securities and Exchange

Commission. [Https://www.sec.gov/edgar/browse/?CIK=21344](https://www.sec.gov/edgar/browse/?CIK=21344)

The Coca-Cola Company. (2024). 2023 Annual Report. [Https://investors.coca-](https://investors.coca-)

[colacompany.com/financial-information/annual-reports](https://investors.coca-colacompany.com/financial-information/annual-reports)

Yahoo Finance. (2024). The Coca-Cola Company (KO) stock data, financials, and historical

performance. [Https://finance.yahoo.com/quote/KO/](https://finance.yahoo.com/quote/KO/)