

**Diagnóstico financiero integral de The Coca-Cola Company (KO): Rentabilidad
apalancada, gestión de liquidez y sostenibilidad del desempeño económico**

Fredy Gabriel Bobadilla Martínez

José Rodolfo Pardo Vanegas

Lina Fernanda Diaz Vega

María Valentina Calderon Ortiz

Mayher Sulay Santiago Marín

Asesor

Yeisson Bejarano Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas - ECACEN

Contaduría Pública

2026

Dedicatoria

El presente trabajo se dedica a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) y a la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios, por su contribución a la formación académica y ética en el campo de la Contaduría Pública. Así mismo, se reconoce la orientación del cuerpo docente y el acompañamiento institucional que, mediante el rigor metodológico y académico, permitió el desarrollo de las competencias profesionales necesarias para la culminación de esta opción de grado.

Agradecimientos

Los autores expresan su agradecimiento a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) y a la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios, por la formación académica brindada y por los lineamientos metodológicos que orientaron el desarrollo de esta opción de grado.

De manera especial, se agradece al asesor y tutor, Yeisson Bejarano Rodríguez, por su acompañamiento académico, orientación técnica y rigor metodológico, los cuales fueron fundamentales para la adecuada estructuración, análisis y culminación del presente trabajo.

Así mismo, se reconoce el apoyo del entorno familiar, cuyo respaldo y comprensión contribuyeron de manera significativa al cumplimiento de los objetivos académicos y a la finalización exitosa de este proceso de formación profesional en Contaduría Pública.

Resumen

El presente proyecto de opción de grado tiene como propósito desarrollar un diagnóstico financiero integral de The Coca-Cola Company (KO), orientado a analizar la interacción entre rentabilidad, liquidez, estructura de capital y apalancamiento financiero, y su incidencia en la sostenibilidad del desempeño económico y financiero de la organización en el corto, mediano y largo plazo. La problemática central se fundamenta en la coexistencia de una rentabilidad contable elevada, explicada en gran medida por un alto nivel de endeudamiento, junto con indicadores de liquidez ajustados, lo que plantea la necesidad de evaluar la estabilidad y viabilidad de su estructura financiera frente a escenarios de riesgo.

La metodología empleada corresponde a un enfoque cuantitativo, descriptivo y analítico, basado en el análisis de información financiera secundaria proveniente de los estados financieros consolidados de la compañía correspondientes a los últimos tres ejercicios. Para el desarrollo del diagnóstico se aplicaron herramientas de análisis financiero tales como análisis vertical y horizontal, cálculo e interpretación de indicadores de liquidez, endeudamiento, rentabilidad y eficiencia, sistema DuPont, análisis del capital de trabajo, ciclos financieros y ciclo de conversión de efectivo, así como la evaluación del apalancamiento operativo, financiero y total. De manera complementaria, se incorporó un análisis estratégico del entorno mediante las cinco fuerzas de Porter, la matriz DOFA y la formulación de estrategias, con el fin de contextualizar los resultados financieros dentro del marco competitivo y sectorial.

Los principales hallazgos evidencian que The Coca-Cola Company presenta una estructura financiera altamente apalancada, con un nivel de endeudamiento cercano al 74 % del total de los activos y una relación deuda-patrimonio superior a 2,7, situación que potencia el rendimiento sobre el patrimonio (ROE), pero incrementa la exposición al riesgo financiero. Así

mismo, los indicadores de liquidez reflejan una capacidad limitada para cubrir obligaciones de corto plazo, con una razón corriente cercana a la unidad y una prueba ácida inferior a uno; no obstante, esta condición es compensada por una gestión eficiente del capital de trabajo, evidenciada en un ciclo de conversión de efectivo negativo, que permite a la empresa financiar su operación. En términos de rentabilidad, la compañía mantiene márgenes elevados y estables, respaldados por su fortaleza de marca, economías de escala y posición competitiva global.

En conclusión, el diagnóstico permite establecer que The Coca-Cola Company crea valor económico a través de un modelo financiero eficiente y apalancado, capaz de sostener su desempeño en el corto y mediano plazo. Sin embargo, la sostenibilidad financiera en el largo plazo depende de la adecuada gestión del endeudamiento, del control de los riesgos asociados al apalancamiento y de la capacidad de la organización para mantener niveles de liquidez y generación de flujos de efectivo que respalden su estructura de capital ante escenarios de mayor incertidumbre.

Palabras Clave: Diagnóstico financiero, análisis financiero, rentabilidad, liquidez y estructura de capital.

Abstract

This undergraduate thesis project aims to develop a comprehensive financial diagnosis of The Coca-Cola Company (KO), focusing on analyzing the interaction between profitability, liquidity, capital structure, and financial leverage, and their impact on the sustainability of the organization's economic and financial performance in the short, medium, and long term. The central problem lies in the coexistence of high accounting profitability, largely explained by a high level of debt, with tight liquidity indicators. This situation necessitates an evaluation of the stability and viability of its financial structure in the face of risk scenarios.

The methodology employed is a quantitative, descriptive, and analytical approach, based on the analysis of secondary financial information from the company's consolidated financial statements for the last three fiscal years. For the diagnostic assessment, financial analysis tools were applied, including vertical and horizontal analysis, calculation and interpretation of liquidity, debt, profitability, and efficiency indicators, the DuPont system, working capital analysis, financial cycles, and the cash conversion cycle, as well as the evaluation of operating, financial, and total leverage. Additionally, a strategic analysis of the environment was incorporated using Porter's Five Forces, the SWOT matrix, and strategy formulation, in order to contextualize the financial results within the competitive and sectoral framework.

The main findings show that The Coca-Cola Company has a highly leveraged financial structure, with a debt level close to 74% of total assets and a debt-to-equity ratio greater than 2.7. This situation enhances return on equity (ROE) but increases exposure to financial risk. Likewise, the liquidity indicators reflect a limited capacity to cover short-term obligations, with a current ratio close to one and a quick ratio below one. However, this condition is offset by efficient working capital management, evidenced by a negative cash conversion cycle, which

allows the company to finance its operations. In terms of profitability, the company maintains high and stable margins, supported by its brand strength, economies of scale, and global competitive position.

In conclusion, the analysis establishes that The Coca-Cola Company creates economic value through an efficient and leveraged financial model, capable of sustaining its performance in the short and medium term. However, long-term financial sustainability depends on the proper management of debt, the control of risks associated with leverage, and the organization's ability to maintain liquidity levels and cash flow generation that support its capital structure in the face of greater uncertainty.

Keywords: Financial diagnosis, financial analysis, profitability, liquidity and capital structure.

Tabla de Contenido

Introducción	12
Justificación	13
Objetivos	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos	14
Planteamiento del Problema	15
Marco Conceptual.....	16
Estructura Financiera.....	16
Liquidez.....	16
Apalancamiento Financiero.....	16
Rentabilidad	16
ROE (Return on Equity).....	16
ROCE (Return on Capital Employed).....	16
EVA (Economic Value Added).....	16
PER (Price to Earnings Ratio).....	16
PEG (Price/Earnings to Growth).....	17
Análisis del Entorno.....	18
Análisis Estratégico	20
Evaluación de Factores Macroeconómicos y Sectoriales (Enfoque Pestel).....	20
Análisis del Entorno Competitivo.....	22
Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter.....	22
Análisis Estratégico	24

Análisis de la Competencia.....	26
Análisis Vertical y Horizontal	28
Indicadores Financieros	30
Indicadores de Liquidez	30
Indicadores de Solvencia o Endeudamiento.....	31
Indicadores de Rentabilidad.....	31
Indicadores de Actividad.....	32
Análisis DuPont	33
Valor Económico Agregado (EVA).....	35
Costo de Capital (WACC)	37
Entorno Internacional.....	39
Riesgo Cambiario.....	39
Riesgo por Commodities.....	39
Inflación Global y Tasas de Interés.....	40
Tendencias Globales de Consumo	40
Escenarios Financieros.....	41
Escenario Base	41
Escenario Optimista	41
Escenario Pesimista.....	42
Análisis Bursátil de las Acciones de The Coca-Cola Company	43
Instrumentos de Cobertura Utilizados en los Negocios Internacionales.....	43
Principales Commodities y Divisas que Afectan el Modelo de Negocio	45
Análisis de Expectativas de Generación de Beneficios (PER y PEG).....	46

Ratio Precio a Ganancia (PER)	46
Ratio Precio/Beneficio–Crecimiento (PEG)	46
Política de Dividendos	47
Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield).....	47
VARIABLES DE LOS MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES	48
Propuestas de Mejora.....	50
Recomendaciones Estratégicas Fundamentadas	50
Conclusiones.....	51
Limitaciones del Proyecto.....	52
Recomendaciones	54
Referencias Bibliográficas	57
Apéndices	58

Lista de Apéndices

Apéndice A <i>Estados Financieros de la Empresa The Coca-Cola Company (KO)</i>	58
Apéndice B <i>Estado de Resultado Integral</i>	59
Apéndice C <i>Flujo de Caja</i>	60
Apéndice D <i>ROE y ROA</i>	61
Apéndice E <i>DUPONT</i>	62
Apéndice F <i>Margen Operativo</i>	63
Apéndice G <i>Margen de Liquidez</i>	64
Apéndice H <i>Árbol de Rentabilidad</i>	65

Introducción

El presente trabajo desarrolla un diagnóstico financiero y análisis bursátil de The Coca-Cola Company (KO), empresa multinacional líder del sector de bebidas no alcohólicas, con el propósito de evaluar su desempeño financiero, estructura de capital y expectativas de generación de beneficios en el mercado de valores. El análisis se fundamenta en información financiera correspondiente a los últimos tres ejercicios económicos, empleando herramientas cuantitativas como análisis de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, ciclos financieros, creación de valor y ratios bursátiles.

La investigación integra el análisis estratégico del entorno macroeconómico, sectorial y competitivo, junto con la evaluación detallada de los estados financieros, permitiendo comprender cómo la rentabilidad observada por la empresa se relaciona con su nivel de apalancamiento y su capacidad de generación de flujos de efectivo. Asimismo, se examina la percepción del mercado sobre la empresa mediante el estudio de indicadores bursátiles como el Precio a Ganancia (PER) y el Precio/Beneficio–Crecimiento (PEG), los cuales reflejan las expectativas de los inversionistas respecto al desempeño futuro de la organización.

Justificación

La realización de un diagnóstico financiero y bursátil de The Coca-Cola Company es relevante debido a que, aunque la empresa presenta una rentabilidad elevada, márgenes sólidos y liderazgo global, su estructura financiera evidencia una alta dependencia del endeudamiento, situación que puede incrementar el riesgo financiero en el corto y mediano plazo. Los análisis desarrollados en las fases previas muestran que el ROE se ve significativamente influenciado por el apalancamiento financiero, lo que exige evaluar si la rentabilidad generada es sostenible sin comprometer la estabilidad financiera.

Desde la perspectiva del sector de bebidas no alcohólicas, caracterizado por una competencia intensa, regulaciones sanitarias crecientes y cambios en las preferencias de los consumidores hacia productos más saludables, resulta fundamental analizar cómo empresas líderes como Coca-Cola gestionan su estructura de capital para mantener su competitividad y creación de valor. Este diagnóstico permite identificar fortalezas financieras, vulnerabilidades estructurales y oportunidades de mejora en la gestión del riesgo.

A nivel académico y profesional, el estudio aporta una visión integral que combina análisis financiero tradicional con análisis bursátil, ofreciendo una base sólida para la toma de decisiones de inversión y financiación. Asimismo, el trabajo contribuye a la comprensión de la relación entre desempeño financiero interno y valoración externa en el mercado de capitales.

Objetivos

Objetivo General

Analizar de manera integral la situación financiera y bursátil de The Coca-Cola Company (KO), mediante la evaluación de su estructura financiera, desempeño operativo y expectativas de generación de beneficios en el mercado de valores, con el fin de establecer un diagnóstico que apoye la toma de decisiones estratégicas y de inversión.

Objetivos Específicos

Analizar el entorno macroeconómico, sectorial y competitivo en el que opera The Coca-Cola Company, identificando factores externos que influyen en su desempeño financiero.

Evaluar la estructura financiera de la empresa a través del análisis de liquidez, endeudamiento, capital de trabajo y ciclos financieros.

Examinar la rentabilidad y eficiencia operativa mediante indicadores financieros y el sistema DuPont.

Determinar la capacidad de creación de valor económico de la empresa a partir del análisis del ROCE y el EVA.

Analizar las expectativas del mercado sobre la generación futura de beneficios mediante las ratios bursátiles PER y PEG.

Formular conclusiones que permitan valorar la sostenibilidad financiera y bursátil de la empresa.

Planteamiento del Problema

A pesar de que The Coca-Cola Company presenta un desempeño financiero sólido, reflejado en altos márgenes operativos, rentabilidad sobre el patrimonio elevada y una fuerte generación de ingresos, su estructura financiera se caracteriza por un alto nivel de apalancamiento y una liquidez ajustada en el corto plazo. Los indicadores financieros muestran que una proporción significativa de los activos se financia con deuda, lo que amplifica la rentabilidad para los accionistas, pero también incrementa la exposición al riesgo financiero.

Adicionalmente, la reducción progresiva de la razón corriente y del capital de trabajo evidencia una mayor presión sobre la liquidez, lo que puede limitar la capacidad de la empresa para responder a escenarios adversos como aumentos en las tasas de interés, incrementos en los costos de producción o desaceleraciones en la demanda. Esta situación plantea interrogantes sobre la sostenibilidad de la rentabilidad observada y sobre la capacidad de la empresa para mantener su estabilidad financiera en el mediano plazo.

En este contexto, surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Cómo incide la estructura financiera actual de The Coca-Cola Company, caracterizada por un elevado apalancamiento y una liquidez ajustada, en la sostenibilidad de su desempeño financiero y en las expectativas de generación futura de beneficios percibidas por el mercado bursátil?

Marco Conceptual

Estructura Financiera

Composición de las fuentes de financiamiento de una empresa, incluyendo deuda y patrimonio, utilizada para financiar sus activos.

Liquidez

Capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo utilizando activos corrientes.

Apalancamiento Financiero

Uso de deuda para financiar operaciones con el objetivo de aumentar la rentabilidad del patrimonio.

Rentabilidad

Capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de sus ventas, activos y capital invertido.

ROE (Return on Equity)

Indicador que mide la rentabilidad obtenida sobre el capital de los accionistas.

ROCE (Return on Capital Employed)

Mide la eficiencia de la empresa para generar beneficios a partir del capital total invertido.

EVA (Economic Value Added)

Indicador que evalúa si la empresa genera valor económico después de cubrir el costo del capital.

PER (Price to Earnings Ratio)

Relación entre el precio de mercado de la acción y la ganancia por acción.

PEG (Price/Earnings to Growth)

Relación entre el PER y la tasa de crecimiento esperada de las utilidades.

Análisis del Entorno

El análisis del entorno constituye un elemento fundamental en el estudio financiero de The Coca-Cola Company, ya que permite comprender las condiciones externas que influyen directa e indirectamente en su desempeño económico y en la toma de decisiones estratégicas. Este análisis se desarrolla a partir de dos dimensiones principales: los factores macroeconómicos y los factores sectoriales, los cuales determinan el comportamiento del mercado, la estructura de costos, los niveles de consumo y la rentabilidad de la empresa a nivel global.

Desde la perspectiva macroeconómica, Coca-Cola opera en un contexto altamente influenciado por variables como el crecimiento económico, la inflación, las tasas de interés y el tipo de cambio. El crecimiento económico incide directamente en el poder adquisitivo de los consumidores y, por ende, en la demanda de bebidas no alcohólicas. En escenarios de desaceleración económica o inflación elevada, los consumidores tienden a reducir el consumo de productos no esenciales, lo que puede afectar los volúmenes de venta. Asimismo, la inflación impacta los costos de materias primas como azúcar, edulcorantes, aluminio y plástico, elevando los costos de producción y presionando los márgenes de rentabilidad. Las tasas de interés, por su parte, influyen en el costo de la deuda y en las decisiones de inversión de la compañía, mientras que las fluctuaciones en el tipo de cambio afectan los ingresos y costos de una empresa con operaciones y ventas en múltiples países.

En cuanto a los factores sectoriales, la industria de bebidas no alcohólicas se caracteriza por una alta competencia, una fuerte concentración del mercado y un elevado poder de marca. Coca-Cola se enfrenta a competidores directos como PepsiCo, así como a productores de bebidas alternativas, entre ellas aguas saborizadas, bebidas energéticas y productos bajos en azúcar. Adicionalmente, el sector ha experimentado cambios significativos en las preferencias de los

consumidores, quienes muestran una creciente preocupación por la salud y el bienestar, lo que ha impulsado la demanda de bebidas con menor contenido calórico, sin azúcar o con ingredientes naturales. Esta tendencia ha obligado a la empresa a diversificar su portafolio de productos y a realizar inversiones en innovación y reformulación.

Otro factor sectorial relevante corresponde al marco regulatorio, especialmente en materia de impuestos a bebidas azucaradas, etiquetado nutricional y restricciones publicitarias en varios países. Estas regulaciones pueden afectar los precios finales, la demanda y los costos operativos de la empresa. Asimismo, el sector enfrenta presiones relacionadas con la sostenibilidad ambiental, particularmente en el uso de envases plásticos y el consumo de agua, lo que ha llevado a Coca-Cola a implementar estrategias de economía circular y responsabilidad ambiental. En conjunto, el análisis del entorno macroeconómico y sectorial permite contextualizar el desempeño financiero de la compañía y comprender los riesgos y oportunidades que inciden en su capacidad de crecimiento y generación de valor a largo plazo.

Análisis Estratégico

Evaluación de Factores Macroeconómicos y Sectoriales (Enfoque Pestel)

El análisis del entorno de The Coca-Cola Company se profundiza mediante el enfoque PESTEL, el cual permite evaluar de manera sistemática los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que influyen en el desempeño financiero y estratégico de la empresa. Este enfoque facilita la identificación de riesgos y oportunidades externas que afectan la sostenibilidad y competitividad de la compañía en el largo plazo.

Desde el factor político, Coca-Cola opera en múltiples países, por lo que está expuesta a políticas gubernamentales relacionadas con comercio internacional, estabilidad política, impuestos y regulaciones sectoriales. Las decisiones de los gobiernos en materia de impuestos a bebidas azucaradas, subsidios, aranceles a materias primas y políticas de importación y exportación influyen directamente en los costos operativos y en los precios finales de los productos. En países con mayor intervención estatal, estas políticas pueden representar restricciones al crecimiento o ajustes en las estrategias de comercialización.

En el factor económico, la empresa se ve afectada por variables macroeconómicas como el crecimiento del PIB, la inflación, las tasas de interés y el tipo de cambio. La inflación impacta el costo de insumos clave como el azúcar, el aluminio y el plástico, mientras que las tasas de interés influyen en el costo del endeudamiento y en la rentabilidad de los proyectos de inversión. Dado que Coca-Cola obtiene una parte significativa de sus ingresos fuera de Estados Unidos, las fluctuaciones cambiarias pueden generar variaciones importantes en los resultados financieros consolidados.

El factor social es especialmente relevante para la industria de bebidas. Los cambios en los hábitos de consumo, la mayor conciencia sobre la salud y el bienestar, y la preferencia por

productos bajos en azúcar o con ingredientes naturales han transformado la demanda del mercado. Estos cambios han obligado a Coca-Cola a diversificar su portafolio, introducir bebidas sin azúcar, aguas, jugos y bebidas funcionales, así como a ajustar sus estrategias de marketing para responder a consumidores más informados y exigentes.

En cuanto al factor tecnológico, Coca-Cola ha incorporado avances tecnológicos en sus procesos productivos, logísticos y comerciales. La automatización, el análisis de datos, la digitalización de la cadena de suministro y el uso de tecnologías para optimizar la distribución han permitido mejorar la eficiencia operativa y reducir costos. Asimismo, la tecnología juega un papel clave en la innovación de productos, el diseño de envases y la interacción con los consumidores a través de plataformas digitales.

El factor ambiental representa uno de los mayores retos para la compañía. La industria de bebidas enfrenta una creciente presión por el uso responsable del agua, la reducción de emisiones de carbono y la gestión de residuos plásticos. Coca-Cola ha implementado estrategias de sostenibilidad, como el reciclaje de envases, el uso de materiales reciclados y programas de reposición hídrica, con el fin de mitigar el impacto ambiental y cumplir con estándares internacionales de responsabilidad corporativa.

Finalmente, el factor legal incluye el cumplimiento de normativas relacionadas con etiquetado nutricional, publicidad, seguridad alimentaria, derechos del consumidor y legislación laboral. El incumplimiento de estas regulaciones puede generar sanciones económicas, afectar la reputación corporativa y aumentar los costos legales. Por ello, el análisis legal es clave para garantizar la continuidad operativa y la estabilidad financiera de la empresa.

Análisis del Entorno Competitivo

Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter

El análisis del entorno competitivo de The Coca-Cola Company se desarrolla mediante el Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, el cual permite evaluar el nivel de competencia y la rentabilidad potencial de la industria de bebidas no alcohólicas. Este modelo analiza la rivalidad entre competidores existentes, la amenaza de nuevos entrantes, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los clientes y la amenaza de productos sustitutos, factores que influyen directamente en la posición estratégica y financiera de la empresa.

La rivalidad entre competidores existentes en el sector es alta, debido a la presencia de grandes multinacionales como PepsiCo, así como de marcas regionales y locales. La competencia se centra en el posicionamiento de marca, la innovación de productos, las estrategias de marketing y la cobertura de distribución. Coca-Cola mantiene una ventaja competitiva significativa gracias a su reconocimiento global, su amplia red de embotelladores y su fuerte inversión en publicidad; sin embargo, la intensa rivalidad obliga a la empresa a realizar constantes inversiones para conservar su participación de mercado, lo que impacta sus costos operativos.

La amenaza de nuevos entrantes en la industria es moderada. Si bien existen barreras de entrada elevadas, como la necesidad de grandes inversiones en infraestructura, distribución y posicionamiento de marca, el surgimiento de pequeñas empresas enfocadas en bebidas saludables, artesanales o funcionales ha incrementado la competencia en nichos específicos del mercado. No obstante, la escala, el poder de marca y la eficiencia operativa de Coca-Cola dificultan que nuevos competidores alcancen una participación significativa a nivel global.

El poder de negociación de los proveedores es relativamente bajo para Coca-Cola, debido a su tamaño y capacidad de negociación frente a proveedores de materias primas como azúcar, edulcorantes, envases y materiales de embalaje. La empresa puede diversificar proveedores y negociar contratos a largo plazo, lo que reduce el riesgo de dependencia. En contraste, el poder de negociación de los clientes es moderado, especialmente en el caso de grandes cadenas de supermercados y distribuidores, quienes pueden presionar precios y condiciones comerciales. Finalmente, la amenaza de productos sustitutos es alta, dado el crecimiento de alternativas como agua embotellada, jugos naturales, bebidas energéticas, café y té, lo que obliga a Coca-Cola a innovar constantemente y diversificar su portafolio para mantener su competitividad.

Análisis Estratégico

El análisis estratégico de The Coca-Cola Company se fundamenta en la revisión de su misión, visión y valores corporativos, los cuales orientan la toma de decisiones empresariales, financieras y operativas de la organización. Estos elementos estratégicos permiten comprender cómo la empresa define su propósito, sus objetivos de largo plazo y los principios que guían su comportamiento frente a los diferentes grupos de interés, incluyendo consumidores, inversionistas, empleados y la sociedad en general.

La misión de Coca-Cola se centra en refrescar al mundo, inspirar momentos de optimismo y felicidad, y crear valor para las personas y las comunidades donde opera. Desde una perspectiva financiera y estratégica, esta misión se traduce en un enfoque constante hacia la satisfacción del consumidor, la fortaleza de la marca y la eficiencia operativa. La empresa busca generar valor sostenible mediante la comercialización de un portafolio amplio de bebidas, apoyado en un modelo de negocio basado en franquicias de embotelladores, lo cual le permite expandirse globalmente con una estructura de costos más eficiente y un menor nivel de inversión directa en activos productivos.

La visión de The Coca-Cola Company está orientada al crecimiento sostenible y a la consolidación de su liderazgo en la industria de bebidas. Esta visión promueve el desarrollo de marcas fuertes, la innovación continua y la adaptación a los cambios del entorno, como las nuevas tendencias de consumo y las exigencias regulatorias. Desde el punto de vista financiero, la visión impulsa decisiones enfocadas en la rentabilidad a largo plazo, la optimización del uso de recursos y la generación de valor para los accionistas, lo cual se refleja en estrategias de diversificación de productos, expansión de mercados y fortalecimiento de la estructura financiera.

Los valores corporativos de Coca-Cola, basados en principios como el liderazgo, la integridad, la responsabilidad, la colaboración y la sostenibilidad, influyen directamente en su gestión empresarial y financiera. Estos valores se reflejan en el compromiso con prácticas éticas, el cumplimiento normativo, la responsabilidad social y ambiental, y la transparencia en la información financiera. En conjunto, la misión, visión y valores constituyen un marco estratégico coherente que respalda el desempeño financiero de la empresa y orienta sus decisiones hacia la sostenibilidad, la competitividad y la creación de valor en el largo plazo.

Análisis de la Competencia

El análisis de la competencia tiene como finalidad identificar la posición de The Coca-Cola Company dentro del sector de bebidas no alcohólicas, así como evaluar las principales fortalezas y debilidades frente a sus competidores más relevantes. La industria se caracteriza por un alto nivel de concentración, donde pocas empresas multinacionales dominan una parte significativa del mercado global, siendo Coca-Cola y PepsiCo los principales actores. Este análisis comparativo permite comprender cómo la dinámica competitiva influye en las decisiones estratégicas y financieras de la empresa objeto de estudio.

The Coca-Cola Company se distingue principalmente por su liderazgo en marca, su extensa red de embotelladores y su presencia en más de 200 países. Su portafolio incluye bebidas gaseosas, aguas, jugos, bebidas deportivas, energéticas y productos sin azúcar, lo que le permite atender distintos segmentos del mercado. En comparación, PepsiCo presenta una ventaja competitiva en la diversificación de su negocio, ya que además de bebidas posee una fuerte participación en el mercado de alimentos y snacks. Esta diversificación reduce su dependencia exclusiva del consumo de bebidas, mientras que Coca-Cola ha optado por profundizar su especialización en el sector de bebidas, fortaleciendo su identidad de marca y su eficiencia operativa.

Desde el punto de vista financiero y estratégico, Coca-Cola mantiene una alta capacidad de generación de ingresos y flujos de efectivo, apoyada en su modelo de franquicias, el cual reduce la necesidad de inversión directa en activos productivos. Este modelo le otorga flexibilidad financiera y una estructura de costos más eficiente frente a competidores más integrados verticalmente. No obstante, enfrenta una fuerte presión competitiva en precios, innovación y sostenibilidad, especialmente por el crecimiento de marcas locales y de productos

sustitutos enfocados en bebidas saludables y naturales. En este contexto, el análisis de la competencia evidencia que Coca-Cola conserva una posición sólida y dominante en el mercado, pero requiere una constante adaptación estratégica para mantener su liderazgo y rentabilidad en un entorno altamente competitivo.

Análisis Vertical y Horizontal

El análisis vertical y horizontal de los estados financieros permite evaluar la evolución y la estructura financiera de The Coca-Cola Company a lo largo del tiempo, facilitando la identificación de tendencias, cambios relevantes y el comportamiento de las principales cuentas contables. Para este estudio se analizaron el Balance General y el Estado de Resultados correspondientes a los últimos dos o tres períodos contables disponibles, con el fin de comprender la dinámica financiera de la empresa y su impacto en la toma de decisiones estratégicas.

El análisis vertical se enfoca en la estructura de los estados financieros, expresando cada cuenta como un porcentaje de un total base. En el Balance General, este análisis permite identificar la proporción de activos corrientes y no corrientes respecto al total de activos, así como la participación del pasivo y el patrimonio en la financiación de la empresa. En el caso de The Coca-Cola Company, el análisis vertical evidencia una estructura de activos dominada por activos no corrientes, principalmente relacionados con marcas, intangibles y participaciones en embotelladoras, lo cual es coherente con su modelo de negocio. En el Estado de Resultados, el análisis vertical permite evaluar la composición de los costos y gastos frente a las ventas netas, destacando la capacidad de la empresa para mantener márgenes operativos y netos estables, a pesar de las variaciones del entorno económico.

Por su parte, el análisis horizontal permite medir la variación absoluta y porcentual de las principales cuentas financieras entre un período y otro, identificando tendencias de crecimiento, estabilidad o disminución. En el Balance General, este análisis evidencia la evolución de los activos, pasivos y patrimonio, permitiendo evaluar el comportamiento del endeudamiento y la capitalización de la empresa. En el Estado de Resultados, el análisis horizontal muestra la

evolución de los ingresos, costos, gastos y utilidades, lo cual facilita la identificación de cambios en la rentabilidad y eficiencia operativa. En conjunto, el análisis vertical y horizontal demuestra que The Coca-Cola Company mantiene una estructura financiera sólida y estable, con una evolución favorable de sus principales indicadores financieros, lo que respalda su capacidad de sostenibilidad y crecimiento en el largo plazo.

Indicadores Financieros

El análisis de los indicadores financieros permite evaluar de manera integral el desempeño económico y financiero de The Coca-Cola Company, a partir de la información contenida en sus estados financieros. Estos indicadores facilitan la interpretación de la liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de la empresa, proporcionando elementos clave para la toma de decisiones financieras y estratégicas. En el contexto del diagnóstico financiero, el análisis de indicadores constituye una herramienta fundamental para identificar la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones, generar utilidades y optimizar el uso de sus recursos.

Indicadores de Liquidez

Los indicadores de liquidez miden la capacidad de The Coca-Cola Company para atender sus obligaciones de corto plazo utilizando sus activos corrientes. La razón corriente, que relaciona los activos corrientes con los pasivos corrientes, permite evaluar si la empresa cuenta con recursos suficientes para cubrir sus compromisos inmediatos. Un valor superior a uno refleja una posición de liquidez favorable, mientras que un valor inferior puede evidenciar posibles dificultades financieras.

La prueba ácida ofrece una visión más estricta de la liquidez al excluir los inventarios del cálculo, considerando únicamente los activos de mayor liquidez, como efectivo y cuentas por cobrar. Este indicador es relevante para analizar la capacidad de respuesta financiera ante escenarios de menor rotación de inventarios. Por su parte, el capital de trabajo, entendido como la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes, refleja la capacidad operativa de la empresa para sostener sus actividades diarias sin recurrir a financiamiento externo, evidenciando una gestión eficiente del corto plazo.

Indicadores de Solvencia o Endeudamiento

Los indicadores de solvencia permiten analizar la estructura de financiación de The Coca-Cola Company y el grado de dependencia de recursos externos. El nivel de deuda, calculado como la proporción de los pasivos frente a los activos totales, muestra qué parte de los recursos de la empresa proviene de financiamiento ajeno. Un nivel de endeudamiento controlado indica una estructura financiera equilibrada, mientras que un exceso de deuda puede aumentar el riesgo financiero.

La cobertura de intereses mide la capacidad de la empresa para cumplir con el pago de los intereses derivados de sus obligaciones financieras a partir de su utilidad operativa. Este indicador es fundamental para evaluar la sostenibilidad del endeudamiento y la solidez financiera de la empresa. En el caso de Coca-Cola, una adecuada cobertura de intereses refleja una alta capacidad de generación de flujos de efectivo y una gestión prudente de la deuda.

Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad evalúan la eficiencia de The Coca-Cola Company en la generación de utilidades a partir de sus ingresos, activos y patrimonio. El margen neto mide la proporción de la utilidad neta respecto a las ventas, evidenciando la capacidad de la empresa para controlar costos y gastos y mantener niveles de rentabilidad sostenibles.

El ROA (Return on Assets) mide la rentabilidad de los activos, indicando qué tan eficientemente la empresa utiliza sus recursos para generar beneficios económicos. Por su parte, el ROE (Return on Equity) evalúa la rentabilidad del patrimonio de los accionistas, siendo uno de los indicadores más relevantes para inversionistas, ya que refleja la efectividad de la empresa en la creación de valor a partir del capital propio.

Indicadores de Actividad

Los indicadores de actividad permiten medir la eficiencia operativa de The Coca-Cola Company en la administración de sus recursos. La rotación de cartera evalúa la eficiencia en la recuperación de las cuentas por cobrar, reflejando el tiempo promedio que tarda la empresa en convertir sus ventas a crédito en efectivo. Una rotación alta indica una política de crédito eficiente y una adecuada gestión de la liquidez.

La rotación de inventarios mide la rapidez con la que la empresa vende y repone sus inventarios, siendo un indicador clave para evitar costos de almacenamiento y obsolescencia. Finalmente, la rotación de proveedores analiza el plazo promedio de pago a los proveedores, permitiendo evaluar la gestión del capital de trabajo y el equilibrio entre liquidez y relaciones comerciales. En conjunto, estos indicadores evidencian el nivel de eficiencia operativa y su impacto directo en la liquidez y rentabilidad de la empresa.

Análisis DuPont

El análisis DuPont es una herramienta financiera que permite descomponer el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) en sus principales componentes, con el fin de identificar las fuentes que explican la rentabilidad para los accionistas. Este modelo integra tres variables clave: el margen neto, la rotación de activos y el apalancamiento financiero, lo que facilita una comprensión más profunda del desempeño financiero de la empresa. En el contexto del diagnóstico financiero de The Coca-Cola Company, el análisis DuPont permite evaluar si el ROE se origina principalmente por eficiencia operativa, uso efectivo de los activos o por el nivel de endeudamiento.

El primer componente del modelo DuPont es el margen neto, el cual refleja la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de sus ventas. En el caso de The Coca-Cola Company, un margen neto sólido evidencia una adecuada gestión de costos y gastos, así como una fuerte posición de marca que le permite mantener precios competitivos y estabilidad en sus ingresos. Este componente muestra que una parte significativa del ROE proviene de la eficiencia operativa y de la capacidad de la empresa para transformar sus ingresos en beneficios netos.

El segundo componente es la rotación de activos, que mide la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Una rotación de activos estable indica que The Coca-Cola Company aprovecha eficientemente su base de activos, apoyada en su modelo de negocio basado en franquicias y en el uso intensivo de activos intangibles. Finalmente, el apalancamiento financiero refleja el grado en que la empresa utiliza deuda para financiar sus activos. En el caso de Coca-Cola, el análisis DuPont evidencia que el ROE es el resultado de una combinación equilibrada entre rentabilidad operativa, eficiencia en el uso de los activos y un

nivel de endeudamiento controlado, lo que confirma una gestión financiera sólida y orientada a la creación de valor para los accionistas.

Valor Económico Agregado (EVA)

El valor económico agregado (EVA) es un indicador financiero que permite evaluar si una empresa genera valor económico real para sus accionistas, al medir la utilidad residual obtenida después de cubrir el costo total del capital invertido. A diferencia de los indicadores tradicionales de rentabilidad, el EVA incorpora el costo de todas las fuentes de financiación, incluyendo la deuda y el capital propio, lo que lo convierte en una herramienta clave para analizar la creación o destrucción de valor. En el caso de The Coca-Cola Company, el cálculo del EVA permite determinar si la empresa obtiene rendimientos superiores al costo de capital utilizado en sus operaciones.

El EVA se calcula a partir de la utilidad operativa después de impuestos (NOPAT) menos el costo del capital invertido, el cual se obtiene al multiplicar el capital empleado por el costo promedio ponderado de capital (WACC). Cuando el EVA es positivo, indica que la empresa está generando valor, ya que los rendimientos obtenidos superan el costo de los recursos financieros utilizados. Por el contrario, un EVA negativo refleja destrucción de valor, debido a que la rentabilidad operativa no es suficiente para cubrir el costo del capital. En empresas consolidadas como The Coca-Cola Company, el EVA permite evaluar la efectividad de las decisiones estratégicas y financieras orientadas a maximizar el valor para los accionistas.

A partir del análisis realizado, se evidencia que The Coca-Cola Company presenta un EVA positivo, lo que indica que la empresa crea valor económico de manera sostenida. Este resultado se encuentra asociado a su capacidad para generar utilidades operativas sólidas, mantener un control eficiente de costos y gestionar adecuadamente su estructura financiera. En consecuencia, el EVA confirma que la empresa no solo es rentable en términos contables, sino

que también genera rendimientos superiores al costo del capital, fortaleciendo su posición financiera y su proyección de crecimiento a largo plazo.

Costo de Capital (WACC)

El costo promedio ponderado de capital (WACC, por sus siglas en inglés) representa la tasa mínima de rendimiento que una empresa debe generar para cubrir el costo de las fuentes de financiación utilizadas en su estructura financiera, tanto de deuda como de capital propio. Este indicador es fundamental para la evaluación de proyectos, la medición del valor económico agregado y la toma de decisiones estratégicas, ya que permite determinar el costo real de los recursos financieros empleados por la empresa. En el caso de The Coca-Cola Company, el análisis del WACC facilita la comprensión de la eficiencia con la que se gestionan las fuentes de financiación y su impacto en la creación de valor.

El cálculo del WACC se realiza ponderando el costo de la deuda y el costo del capital propio según su participación dentro de la estructura financiera de la empresa. El costo de la deuda se ajusta por el efecto fiscal, considerando la tasa impositiva aplicable, mientras que el costo del capital propio refleja el rendimiento exigido por los accionistas, generalmente estimado a partir de modelos financieros como el CAPM. La adecuada ponderación de estas fuentes permite obtener una tasa representativa del costo total del capital invertido. En empresas consolidadas como The Coca-Cola Company, la estabilidad financiera y el acceso a mercados de capitales favorecen un costo de financiación relativamente competitivo.

A partir del análisis realizado, se evidencia que The Coca-Cola Company mantiene un WACC controlado y coherente con su perfil de riesgo, lo que le permite financiar sus operaciones y proyectos de inversión de manera eficiente. Este costo de capital, en conjunto con los resultados positivos del EVA, indica que la empresa genera rendimientos superiores al costo de los recursos utilizados, confirmando una gestión financiera sólida y orientada a la creación de

valor. En consecuencia, el WACC se convierte en un elemento clave para respaldar la sostenibilidad financiera y la proyección de crecimiento a largo plazo de la empresa.

Entorno Internacional

Análisis profundo de variables globales que afectan a la compañía The Coca-Cola Company, al ser una empresa multinacional con operaciones en más de 200 países, se encuentra altamente expuesta a las dinámicas del entorno internacional. Estas variables externas influyen directamente en su estructura de costos, ingresos, rentabilidad y desempeño bursátil.

Riesgo Cambiario

Más del 60 % de los ingresos de Coca-Cola se generan fuera de Estados Unidos, lo que implica una exposición significativa a la volatilidad de las tasas de cambio. La apreciación del dólar estadounidense puede generar efectos negativos en los ingresos consolidados al convertir las ventas realizadas en monedas extranjeras, mientras que una depreciación del dólar puede favorecer los resultados financieros.

La empresa mitiga este riesgo mediante: Estrategias de cobertura cambiaria, diversificación geográfica de ingresos y ajustes graduales de precios en mercados locales

Riesgo por Commodities

Los principales insumos estratégicos de Coca-Cola incluyen el azúcar, el aluminio y el petróleo. Las variaciones en los precios internacionales de estos commodities impactan directamente los costos de producción y distribución.

Un aumento sostenido en los precios de estos insumos puede:

Reducir los márgenes operativos

Afectar la rentabilidad neta

Presionar la estructura de precios al consumidor

No obstante, el poder de marca de Coca-Cola le permite trasladar parcialmente estos incrementos al precio final sin afectar significativamente la demanda.

Inflación Global y Tasas de Interés

Los contextos inflacionarios y los cambios en las tasas de interés internacionales influyen tanto en los costos operativos como en las decisiones de financiamiento. Aunque tasas de interés elevadas encarecen el acceso al crédito, Coca-Cola mantiene una posición financiera sólida respaldada por flujos de caja estables, lo que reduce su dependencia del endeudamiento externo.

Tendencias Globales de Consumo

Los cambios en las preferencias de los consumidores hacia productos más saludables han obligado a la empresa a diversificar su portafolio, incorporando bebidas sin azúcar, bajas en calorías y opciones funcionales. Esta adaptación estratégica reduce riesgos asociados a cambios regulatorios y fortalece la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

Escenarios Financieros

El análisis de escenarios financieros permite evaluar la capacidad de Coca-Cola para enfrentar distintos contextos económicos futuros, apoyándose en los resultados del diagnóstico financiero.

Escenario Base

Este escenario supone estabilidad macroeconómica y continuidad en las tendencias actuales del mercado. Bajo estas condiciones:

Los ingresos crecen de manera moderada

Los costos se mantienen controlados

La política de dividendos se conserva

En este escenario, los indicadores financieros como el ROA y ROE se mantienen en niveles sólidos, reflejando estabilidad operativa y financiera.

Escenario Optimista

El escenario optimista contempla un crecimiento del consumo global, estabilidad en los precios de los commodities y condiciones cambiarias favorables. En este contexto:

Se incrementan los ingresos operacionales

Mejora la rentabilidad

Se fortalece el valor bursátil de la acción

Este escenario refuerza la percepción positiva del mercado y aumenta el atractivo de la empresa para inversionistas.

Escenario Pesimista

El escenario pesimista considera un entorno adverso caracterizado por inflación elevada, aumento en precios de insumos y desaceleración económica. Aunque estos factores podrían reducir los márgenes, la empresa cuenta con:

Diversificación geográfica

Capacidad de ajuste de precios

Estrategias de cobertura

Lo anterior permite que la empresa mantenga su estabilidad financiera incluso en contextos desfavorables.

Análisis Bursátil de las Acciones de The Coca-Cola Company

The Coca-Cola Company (KO) es una corporación multinacional que cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) bajo el ticker KO, siendo considerada una de las acciones más representativas del sector de bebidas no alcohólicas a nivel global. Desde una perspectiva bursátil, la empresa se caracteriza por su estabilidad financiera, alta capitalización de mercado y una política constante de pago de dividendos, lo que la convierte en una acción de perfil defensivo y atractiva para inversionistas de largo plazo.

De acuerdo con el diagnóstico financiero desarrollado en la Fase 3, Coca-Cola presenta niveles elevados de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE), superiores al 40 %, lo cual refleja una alta capacidad de generación de valor para los accionistas. Este resultado está fuertemente influenciado por el uso del apalancamiento financiero, que amplifica el rendimiento del capital propio, aunque también incrementa la exposición al riesgo financiero. A pesar de ello, el mercado bursátil valora positivamente la solidez del modelo de negocio, la fortaleza de la marca y la estabilidad de los flujos de caja, factores que sustentan la confianza de los inversionistas.

El comportamiento de la acción de Coca-Cola suele mostrar menor volatilidad en comparación con empresas de sectores más cíclicos, debido a la naturaleza estable de la demanda de bebidas.

Esto se alinea con los resultados financieros presentados en los archivos analizados, donde se evidencia un desempeño operativo sólido, márgenes elevados y una capacidad consistente de generación de utilidades.

Instrumentos de Cobertura Utilizados en los Negocios Internacionales

The Coca-Cola Company opera en múltiples mercados internacionales, lo que la expone a riesgos financieros asociados a la volatilidad de los tipos de cambio, las tasas de interés y los

costos de financiamiento. En los documentos analizados, particularmente en la Fase 5 – Evaluación de fuentes de apalancamiento financiero, se identifica que la empresa mantiene un nivel significativo de endeudamiento, lo cual incrementa la sensibilidad de los resultados ante variaciones en las tasas de interés.

Si bien los archivos no detallan de forma explícita los contratos de cobertura específicos, el análisis del apalancamiento financiero y de la ratio de cobertura de intereses permite inferir la importancia de una gestión activa del riesgo financiero. En este contexto, Coca-Cola utiliza instrumentos de cobertura comunes en empresas multinacionales, tales como contratos forward y swaps de divisas para mitigar el riesgo cambiario derivado de operaciones en diferentes monedas, así como swaps de tasas de interés para estabilizar el costo de la deuda.

El uso de estos instrumentos resulta coherente con la estrategia financiera de la compañía, ya que permite reducir la volatilidad de los flujos de efectivo, proteger la rentabilidad y sostener la creación de valor para los accionistas, especialmente en escenarios de incertidumbre económica o fluctuaciones adversas en los mercados financieros internacionales.

Principales Commodities y Divisas que Afectan el Modelo de Negocio

El modelo de negocio de Coca-Cola está directamente influenciado por la evolución de los precios de ciertos commodities estratégicos y por la variación de diversas divisas internacionales. En el análisis financiero desarrollado en los archivos suministrados, se señala que uno de los principales riesgos para la rentabilidad de la empresa es el aumento en los costos de insumos, lo cual puede afectar negativamente el margen neto si dichos incrementos no son trasladados al precio final de los productos.

Entre los principales commodities que impactan el negocio de Coca-Cola se encuentran el azúcar, utilizado como insumo básico en la producción de bebidas; el aluminio, empleado en la fabricación de latas; el plástico PET, utilizado en envases; y la energía, necesaria para los procesos productivos y logísticos. Las variaciones en los precios de estos insumos pueden generar presiones sobre los costos de producción y, por ende, sobre la rentabilidad operativa de la compañía.

En cuanto a las divisas, Coca-Cola reporta sus estados financieros en dólares estadounidenses (USD), pero genera ingresos en múltiples monedas debido a su presencia global. Por ello, divisas como el euro, el peso mexicano, el real brasileño y otras monedas locales tienen un impacto relevante en los resultados consolidados. Las fluctuaciones cambiarias pueden afectar tanto los ingresos como los costos y las utilidades, lo que refuerza la necesidad de una adecuada gestión del riesgo cambiario.

Análisis de Expectativas de Generación de Beneficios (PER y PEG)

Ratio Precio a Ganancia (PER)

La ratio PER indica cuántas veces el mercado está dispuesto a pagar las utilidades actuales de una empresa. En el caso de The Coca-Cola Company, un PER relativamente elevado refleja la percepción del mercado de que se trata de una empresa estable, madura y con flujos de caja predecibles. Esta valoración no responde necesariamente a expectativas de alto crecimiento, sino a la confianza en la capacidad de la empresa para mantener beneficios constantes y pagar dividendos de manera sostenida.

Desde el punto de vista del inversionista, un PER alto en Coca-Cola sugiere una prima por seguridad y solidez financiera, lo que la convierte en una acción atractiva para perfiles conservadores y de largo plazo.

Ratio Precio/Beneficio–Crecimiento (PEG)

La ratio PEG ajusta el PER considerando el crecimiento esperado de las utilidades. Dado que Coca-Cola presenta un crecimiento moderado propio de una empresa en etapa de madurez, su PEG se sitúa alrededor de valores cercanos a 1. Esto indica que el precio de la acción está razonablemente alineado con sus perspectivas de crecimiento.

Un PEG cercano a 1 sugiere que el mercado no anticipa crecimientos extraordinarios, pero sí espera estabilidad, rentabilidad sostenida y bajo riesgo, coherente con el posicionamiento histórico de la empresa.

Política de Dividendos

Análisis ampliado de los últimos cinco años Coca-Cola ha implementado una política de dividendos consistente, caracterizada por incrementos progresivos y pagos estables, incluso en periodos de incertidumbre económica.

Esta política; refuerza la confianza de los inversionistas, reduce la volatilidad del precio de la acción, posiciona la empresa como una opción de inversión conservadora.

Rentabilidad por Dividendo (Dividend Yield)

El Dividend Yield promedio del 3 %, calculado con base en los datos financieros trabajados por José, indica que la empresa ofrece una rentabilidad atractiva en comparación con otras alternativas de inversión de riesgo similar.

Este indicador confirma que la estrategia de Coca-Cola está orientada a la creación de valor sostenido y no a la especulación bursátil.

Variables de los Mercados Financieros Internacionales

The Coca-Cola Company, debido a su amplia presencia internacional y a la naturaleza global de sus operaciones, se encuentra expuesta a diversas variables de los mercados financieros internacionales que pueden incidir de manera directa en su desempeño financiero y bursátil. Estas variables externas representan tanto riesgos como oportunidades, por lo que su adecuada identificación y gestión resulta fundamental para la estabilidad y continuidad del modelo de negocio.

Entre las principales variables se destacan las fluctuaciones en los tipos de cambio, la volatilidad de los precios de los commodities y las condiciones de los mercados financieros y monetarios internacionales. En cuanto al riesgo cambiario, aunque la compañía presenta sus estados financieros consolidados en dólares estadounidenses (USD), una proporción significativa de sus ingresos y costos se genera en monedas extranjeras. Divisas como el euro, el peso mexicano, el real brasileño y otras monedas locales influyen directamente en los resultados consolidados, generando efectos de conversión y de transacción que pueden impactar la rentabilidad.

Por otra parte, los precios de los commodities constituyen una variable crítica para el modelo de negocio de Coca-Cola. Insumos como el azúcar, el aluminio, el plástico PET y la energía representan componentes esenciales en los procesos productivos y logísticos. La volatilidad en los mercados de estos insumos puede traducirse en incrementos en los costos de producción y distribución, afectando los márgenes operativos y el margen neto, especialmente en contextos donde la empresa enfrenta limitaciones para trasladar dichos aumentos al precio final de los productos.

Adicionalmente, las condiciones de los mercados financieros internacionales, como las tasas de interés globales, la inflación y la disponibilidad de crédito, influyen en el costo del financiamiento y en las decisiones de inversión de la compañía. Dado el nivel de endeudamiento identificado en el análisis financiero, variaciones desfavorables en estas variables pueden incrementar el costo de la deuda y afectar la rentabilidad financiera.

Con el fin de mitigar estos riesgos, The Coca-Cola Company utiliza instrumentos financieros derivados ampliamente empleados por empresas multinacionales, tales como contratos forward y swaps de divisas para reducir la exposición al riesgo cambiario, así como swaps de tasas de interés para estabilizar el costo del endeudamiento. Desde una perspectiva de gestión financiera avanzada, también resulta pertinente considerar el uso de opciones financieras y contratos de futuros sobre commodities, los cuales ofrecen una mayor flexibilidad y permiten diseñar estrategias de cobertura más eficientes frente a escenarios de alta volatilidad.

En conclusión, la adecuada identificación, análisis y gestión de las variables de los mercados financieros internacionales, junto con el uso estratégico de instrumentos de cobertura, constituye un elemento clave para reducir la incertidumbre financiera, proteger la rentabilidad y fortalecer la estabilidad económica y bursátil de The Coca-Cola Company en un entorno global cada vez más competitivo y dinámico.

Propuestas de Mejora

Recomendaciones Estratégicas Fundamentadas

A partir del diagnóstico financiero y el análisis de escenarios, se proponen las siguientes acciones de mejora:

Fortalecer las políticas de cobertura financiera para mitigar riesgos cambiarios y de commodities, reduciendo la volatilidad de los resultados financieros.

Mantener un nivel de endeudamiento sostenible que permita aprovechar el apalancamiento sin comprometer la estabilidad financiera.

Incrementar la inversión en innovación de productos y sostenibilidad ambiental, lo que mejora la reputación corporativa y fortalece el valor de la marca.

Optimizar procesos logísticos y productivos para mejorar márgenes y enfrentar escenarios adversos.

Conclusiones

A partir del análisis realizado a la empresa The Coca Cola Company (KO) y en base a los objetivos planteados, se llega a la conclusión que la empresa tiene una situación financiera sólida, no obstante, el estudio del entorno macroeconómico muestra que algunos de los desafíos pueden ser la inflación y los cambios de hábitos en los consumidores, aunque su capacidad de adaptación los permite mantener una ventaja competitiva y un posicionamiento en el mercado.

En cuanto a la estructura financiera revela que se cuenta con niveles adecuados de liquidez, permitiendo un manejo eficiente de endeudamiento, cumpliendo con las obligaciones y permaneciendo con una estabilidad operacional. Por otro lado, el sistema Dupont, permite que constantemente se genere utilidades, manteniendo un uso eficiente de sus activos.

Referente a los resultados de ROCE y EVA, muestra una adecuada toma de decisiones, logrando rendimientos superiores al costo. Asimismo, el análisis de las ratios PER y PEG, muestran una capacidad de generación de beneficios a futuro, manteniéndose de la mano el perfil de riesgo y la estabilidad de la empresa.

En conclusión, los resultados del estudio permiten afirmar que The Coca-Cola Company presenta una adecuada sostenibilidad financiera y bursátil, lo que hace que para los futuros inversionistas se catalogue como una empresa estable y de buena rentabilidad a largo plazo, viéndose como una alternativa atractiva para la toma de decisiones estratégicas.

Limitaciones del Proyecto

El diagnóstico financiero de The Coca-Cola Company se realizó a partir de información financiera pública y estados financieros consolidados, lo cual limita la posibilidad de efectuar un análisis más detallado por segmentos operativos, líneas de producto o regiones geográficas específicas. Asimismo, el estudio se desarrolló sobre un horizonte temporal limitado a dos o tres períodos contables, lo que restringe la evaluación del comportamiento financiero de la empresa en ciclos económicos más amplios.

Adicionalmente, el análisis financiero se basó en supuestos y estimaciones para el cálculo de indicadores como el valor económico agregado (EVA) y el costo promedio ponderado de capital (WACC), los cuales pueden verse afectados por variaciones en las condiciones del mercado financiero, tasas de interés y expectativas de los inversionistas. Finalmente, el diagnóstico no incorpora información interna estratégica de la compañía, como políticas específicas de inversión o decisiones financieras internas, lo que representa una limitación inherente al alcance del estudio.

Futuras líneas de análisis para los futuros estudios, se sugiere ampliar el diagnóstico financiero de The Coca-Cola Company mediante la incorporación de nuevas variables y enfoques de análisis que permitan profundizar en la evaluación de su desempeño económico y financiero. Una línea relevante consiste en desarrollar un análisis financiero por segmentos operativos o mercados geográficos, con el fin de identificar diferencias en rentabilidad, eficiencia y estructura financiera entre las distintas unidades de negocio de la compañía.

Adicionalmente, se recomienda profundizar en el análisis bursátil de la empresa, incorporando indicadores como el riesgo sistemático (beta), la volatilidad del precio de la acción y el rendimiento esperado para los inversionistas. Asimismo, futuros trabajos podrían integrar

variables macroeconómicas específicas y criterios de sostenibilidad y ESG, evaluando su impacto sobre la estructura financiera, el costo de capital (WACC) y la creación de valor económico (EVA). Estas líneas de análisis permitirían fortalecer la toma de decisiones estratégicas y ampliar el alcance del diagnóstico financiero realizado.

Recomendaciones

Se sugiere que la gerencia de la empresa The Coca-Cola Company KO continúe fortaleciendo la rentabilidad mediante la optimización de costos y el enfoque en productos de mayor margen, apoyados en la innovación y el posicionamiento de marcas con alto valor agregado, realizando toma de decisiones estratégicas, especialmente en el aumento del uso de envases 100% reciclables y retornables, mejorando de tal manera la percepción de la marca y así fidelizar a los consumidores.

Asimismo, es fundamental mantener niveles adecuados de liquidez a través de una gestión eficiente del capital de trabajo, que permita cumplir oportunamente con las obligaciones de corto plazo sin afectar la operación, impulsando el crecimiento del portafolio de bebidas, adaptándose a las necesidades locales del consumidor.

Por otra parte, la empresa debe conservar una estructura de capital equilibrada, combinando de manera eficiente recursos propios y deuda, con el objetivo de minimizar el costo de financiamiento y maximizar el valor de la empresa, enfocándose en la innovación digital, aumentando campañas que sean efectivas con el fin de llegar más rápido al consumidor y así marcar la diferencia.

Finalmente, se recomienda financiar el crecimiento de una forma estratégica y controlada, llevando prudentemente el apalancamiento financiero, sin comprometer la solvencia a largo plazo, adicional se debe aprovechar el posicionamiento global para que de esta manera se pueda maximizar el rendimiento de los activos y el capital invertido, y así asegurar la rentabilidad de la empresa.

A partir del diagnóstico financiero y bursátil realizado sobre The Coca-Cola Company, se evidencia que la organización mantiene una posición sólida dentro del mercado de capitales,

sustentada en la fortaleza de su marca, la estabilidad de sus flujos de efectivo y una política financiera orientada a la generación constante de valor para los accionistas. No obstante, los resultados obtenidos también permiten identificar áreas de mejora que, de ser abordadas estratégicamente, podrían contribuir a fortalecer aún más la sostenibilidad financiera y el desempeño bursátil de la compañía en el largo plazo.

En este sentido, se recomienda profundizar en la optimización de la estructura de capital, procurando un equilibrio eficiente entre el financiamiento propio y el endeudamiento. Si bien el elevado nivel de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) refleja una gestión financiera efectiva, dicho indicador se encuentra influenciado de manera significativa por el uso del apalancamiento financiero. Por ello, resulta fundamental evaluar de forma permanente la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, especialmente en escenarios caracterizados por aumentos en las tasas de interés internacionales o por condiciones macroeconómicas adversas.

Asimismo, se sugiere fortalecer la estrategia integral de gestión de riesgos financieros mediante la ampliación y diversificación de los instrumentos de cobertura utilizados. Dada la alta exposición de la compañía a variables externas como la volatilidad cambiaria y la fluctuación de los precios de los insumos estratégicos, una política de cobertura más robusta permitiría reducir la incertidumbre asociada a los flujos de efectivo y mejorar la previsibilidad de los resultados financieros. Esta gestión proactiva del riesgo contribuye no solo a la protección de los márgenes operativos, sino también a la estabilidad del valor bursátil de la empresa.

Adicionalmente, se recomienda reforzar los mecanismos de control financiero y evaluación del desempeño mediante el seguimiento sistemático de indicadores clave como el costo promedio ponderado de capital (WACC), la ratio de cobertura de intereses, el margen

operativo, el flujo de caja libre y el nivel de endeudamiento. El análisis continuo de estos indicadores facilitará la toma de decisiones estratégicas oportunas y alineadas con los objetivos corporativos, fortaleciendo así la competitividad y la sostenibilidad financiera de The Coca-Cola Company en el entorno global.

Referencias Bibliográficas

New York Stock Exchange. (2024). *Listed company profile: The Coca-Cola Company (KO)*.

<https://www.nyse.com>

The Coca-Cola Company. (2023). *Annual report 2023*. <https://investors.coca-colacompany.com>

The Coca-Cola Company. (2024). *Form 10-K: Annual report pursuant to Section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934*. U.S. Securities and Exchange Commission.

<https://investors.coca-colacompany.com/filings-reports>

Yahoo Finance. (2024). *The Coca-Cola Company (KO): Stock price, historical data and financial ratios*. <https://finance.yahoo.com>

Apéndices

Apéndice A

Estados Financieros de la Empresa The Coca-Cola Company (KO)

	AÑO 2024	AÑO 2023	AÑO 2022
ACTIVOS CORRIENTES			
Efectivo, equivalentes de efectivo e inversiones a corto plazo	14,571,000	13,663,000	11,631,000
Otras inversiones a corto plazo	1,743,000	1,297,000	1,112,000
Cuentas por cobrar	1,569,000	1,410,000	1,487,000
Provisión para cuentas por cobrar incobrables	-506,000	-502,000	-516,000
Inventario	4,728,000	4,424,000	4,233,000
Activos prepagados	0	0	1,240,000
Otros activos corrientes	2,753,000	2,231,000	1,258,000
Papel comercial	1,139,000	4,209,000	2,146,000
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES	25,997,000	26,732,000	22,591,000
ACTIVOS NO CORRIENTES			
EPI netos	8,303,000	9,236,000	7,841,000
EPI gruesos	19,873,000	8,469,000	7,075,000
Propiedades	0	0	0
Terrenos y mejoras	226,000	229,000	611,000
Edificios y mejoras	5,143,000	4,647,000	4,434,000
Maquinaria, muebles y equipos	11,472,000	10,593,000	9,030,000
Depreciación acumulada	-9,570,000	-9,233,000	-9,234,000
Fondo de comercio y otros activos intangibles	15,440,000	18,881,000	15,631,000
Buena voluntad	8,139,000	8,358,000	12,761,000
Otros activos intangibles	8,301,000	7,349,000	14,849,000
Inversiones y avances	9,087,000	8,671,000	8,765,000
Activos diferidos no corrientes	1,319,000	1,561,000	1,746,000
Otros activos no corrientes	3,403,000	8,796,000	6,189,000
Activos tangibles netos	-6,584,000	-6,766,000	-9,526,000
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES	74,552,000	70,971,000	70,172,000
TOTAL DE ACTIVOS	100,549,000	97,703,000	92,763,000
PASIVOS CORRIENTES			
Cuentas por pagar y gastos acumulados	11,711,000	8,660,000	6,000,000
Impuesto total a pagar	1,387,000	1,569,000	1,203,000
Otros pagos	0	0	934,000
Gastos acumulados actuales	7,114,000	4,501,000	5,355,000
Planes de pensiones y otros beneficios posteriores a la jubilación vigentes	1,391,000	1,394,000	1,087,000
Deuda corriente y obligación por arrendamiento de capital	2,147,000	2,890,000	2,772,000
Papel comercial	1,139,000	4,209,000	2,146,000
Línea de crédito	360,000	348,000	227,000
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	25,249,000	23,571,000	19,724,000
PASIVOS NO CORRIENTES			
Deuda a largo plazo y obligación por arrendamiento de capital	42,375,000	35,547,000	36,377,000
Pasivos diferidos no corrientes	2,469,000	2,639,000	2,914,000
Otros pasivos no corrientes	5,433,000	9,861,000	9,232,000
Pérdida de ganancia no realizada	-64,000	-1,000	-25,000
Obligaciones mínimas de pensión	-1,285,000	-1,394,000	-1,285,000
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	48,928,000	46,652,000	47,213,000
TOTAL DE PASIVOS	74,177,000	70,223,000	66,937,000
PATRIMONIO			
Base principal	1,760,000	1,760,000	1,760,000
Acciones emitidas	7,040,000	7,040,000	7,040,000
Ganancias retenidas	10,814,000	8,289,000	8,462,000
Ganancias y pérdidas que no afectan las utilidades retenidas	-16,843,000	-14,275,000	-14,895,000
Pérdida de ganancia no realizada	-64,000	-1,000	-25,000
Ajustes por conversión de moneda extranjera	-15,610,000	-12,726,000	-13,609,000
Otros ajustes de capital	116,000	-154,000	24,000
Interés minoritario	1,516,000	1,539,000	1,721,000
Participación minoritaria bruta total en el patrimonio	10,372,000	8,480,000	7,826,000
Capitalización total	20,231,000	20,488,000	20,482,000
Número de acciones ordinarias	4,302,000	4,308,000	4,328,000
Número de acciones del Tesoro	2,738,000	2,732,000	2,712,000
TOTAL PATRIMONIO	26,372,000	27,480,000	25,826,000
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	100,549,000	97,703,000	92,763,000

Nota. Análisis de estados financieros de la empresa, The Coca-Cola Company (KO). Elaboración propia

Apéndice B

Estado de Resultado Integral

	AÑO 2024	AÑO 2023	AÑO 2022
INGRESOS OPERACIONALES			
Ingreso normalizado	12,247,604	11,614,340	10,469,927
Ingresos netos de operaciones continuas	14,190,396	12,114,660	12,083,073
Ingresos netos de operaciones continuas y discontinuadas	10,631,000	10,714,000	9,542,000
Ingresos operativos totales según informes	9,992,000	11,311,000	10,909,000
TOTALES DE INGRESOS OPERACIONALES	47,061,000	45,754,000	43,004,000
INGRESOS FINANCIEROS			
Ingresos por intereses	988,000	907,000	449,000
Ingresos netos por intereses (intereses ganados – intereses pagados)	-668,000	-620,000	-433,000
TOTALES DE INGRESOS FINANCIEROS	320,000	287,000	16,000
INGRESOS NO OPERACIONALES			
Ganancia por la venta del negocio	842,000	59,000	0
Ganancia por la venta de EPI (activos fijos)	0	-35,000	0
Ganancia por la venta de valores	315,000	185,000	-496,000
Ganancias por participación en el capital	1,770,000	1,691,000	1,472,000
TOTALES DE INGRESOS NO OPERACIONALES	2,927,000	1,900,000	976,000
INGRESOS AGREGADOS O TOTALES			
Ingresos antes de impuestos	13,086,000	12,952,000	11,686,000
TOTAL DE INGRESOS AGREGADOS O TOTALES	13,086,000	12,952,000	11,686,000
COSTOS DE OPERACIÓN			
Costo de los ingresos	18,324,000	18,520,000	18,000,000
TOTALES DE COSTOS DE OPERACIÓN	18,324,000	18,520,000	18,000,000
COSTOS NO EN EFECTIVO			
Depreciación conciliada	1,075,000	1,128,000	1,260,000
TOTAL DE COSTOS NO EN EFECTIVO	1,075,000	1,128,000	1,260,000
GASTOS OPERATIVOS			
Otros gastos operativos	5,683,000	5,145,000	4,260,000
Gastos generales y administrativos	286,000	254,000	356,000
Gastos de venta y marketing	7,671,000	7,609,000	7,086,000
Depreciación conciliada	1,075,000	1,128,000	1,260,000
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS	14,715,000	14,136,000	12,962,000
GASTOS POR DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN			
Depreciación y amortización	0	15,000	0
Amortización de activos	0	15,000	0
TOTAL DE GASTOS POR DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	0	30,000	0
GASTOS FINANCIEROS			
Gastos por intereses	1,656,000	1,527,000	882,000
TOTAL DE GASTOS FINANCIEROS	1,656,000	1,527,000	882,000
GASTOS EXTRAORDINARIOS			
Cargos especiales por ingresos	-2,301,000	-1,275,000	-1,133,000
Reestructuración y fusiones y adquisiciones	2,246,000	1,337,000	1,076,000
Deterioro de los activos de capital	886,000	0	57,000
Otros cargos especiales	-23,000	-42,000	-219,000
Otros gastos de ingresos no operativos	-52,000	-128,000	-262,000
Otros ingresos y gastos	-268,000	473,000	77,000
TOTALES DE GASTOS EXTRAORDINARIOS	488,000	365,000	-404,000
GASTOS OPERATIVOS			
Otros gastos operativos	6,758,000	6,273,000	82,000
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS	6,758,000	6,273,000	82,000
EXCEDENTE (DEFICIT) DEL EJERCICIO	20,378,000	18,914,000	22,900,000

Nota. Análisis de estados de resultado integral de la empresa, The Coca-Cola Company (KO).

Elaboración propia

Apéndice C

Flujo de Caja

	AÑO 2024	AÑO 2023	AÑO 2022
FLUJO DE CAJA			
Flujo de caja operativo	6,805,000	11,599,000	11,018,000
Inversión del flujo de caja	2,524,000	-3,349,000	-763,000
Financiación del flujo de caja	-6,910,000	-8,310,000	-10,250,000
Posición final de efectivo	11,488,000	9,692,000	9,825,000
Gastos de capital	-2,064,000	-1,852,000	-1,484,000
Emisión de acciones de capital	747,000	539,000	837,000
Emisión de deuda	12,061,000	6,891,000	3,972,000
Pago de la deuda	-9,533,000	-5,034,000	-4,930,000
Recompra de acciones	-1,795,000	-2,289,000	-1,418,000
Flujo de caja libre	4,741,000	9,747,000	9,534,000
TOTAL DE FLUJO DE CAJA	18,064,000	17,634,000	16,341,000

Nota. Análisis del flujo de caja de la empresa, The Coca-Cola Company (KO). Elaboración

propia

Apéndice D

ROE y ROA

ROE = Beneficio Neto / Patrimonio Total	
ROA = Beneficio Neto / Activo Total	
Activo Total	100,549,000
Beneficio Neto	20,378,000
Patrimonio Total	26,372,000
ROE	77.27%
ROA	20.27%

Nota. Análisis ROE y ROA de la empresa, The Coca-Cola Company (KO). Elaboración propia

Apéndice E

DUPONT

La fórmula del Análisis Dupont es la siguiente:						
ROE =	<u>Utilidad Neta</u>	x	<u>Ventas</u>	x	<u>Activos</u>	
	Ventas		Activo Total		Patrimonio	
					AÑO 2024	
Aplicando la fórmula anterior obtenemos:						
1. Margen Neto de Utilidad:	<u>Utilidad Neta</u>	=	<u>20,378,000</u>	=		
	Ventas		47,061,000			43.30%
2. Rotación de activos Totales:	<u>Ventas</u>	=	<u>47,061,000</u>	=		
	Activo Total		100,549,000			46.80%
3 Apalancamiento Financiero:	<u>Activos</u>	=	<u>100,549,000</u>	=		
	Patrimonio		26,372,000			381.27%
Sistema Dupont:					77.27%	

Nota. Análisis del indicador DUPONT de la empresa, The Coca-Cola Company (KO).

Elaboración propia

Apéndice F*Margen Operativo*

Margen Operativo = Utilidad Operativa / Ingresos Operacionales * 100	
Totales de ingresos operacionales	47,061,000
Totales de costos de operación	18,324,000
Totales de gastos operativos	14,715,000
Margen Operativo	29.80%

Nota. Análisis de margen operativo de la empresa, The Coca-Cola Company (KO). Elaboración propia

Apéndice G

Margen de Liquidez

Margen de Liquidez = Flujo de caja operativo / Ingresos Operacionales * 100	
Flujo de caja operativo	6,805,000
Totales de ingresos operacionales	47,061,000
Margen Operativo	14.46%

Nota. Análisis de margen de liquidez de la empresa, The Coca-Cola Company (KO). Elaboración propia

Apéndice H

Árbol de Rentabilidad

Indicador	Formula	Resultado	Interpretación
Margen operativo	$\text{EBIT/Ventas} = 13.086.000/47.061.000$	27.8%	Alta eficiencia operativa.
ROA	$\text{Utilidad neta/ activos} = 20.378.000/100.549.000$	20.26%	Excelente rendimiento sobre activos
ROE	$\text{Utilidad neta/ patrimonio} = 20.378.000/26.372.000$	77.2%	Rentabilidad extremadamente alta por capital propio
Apalancamiento financiero	ROE/ ROA	$77.2/20.26 = 3.81\%$	El uso de deuda multiplica la rentabilidad de los accionistas
Rotación del activo	$\text{Ventas/activos} = 47.061.000/100.549.000$	0.468	Genera 46.8 centavos en ventas por cada dólar en activos

Nota. Análisis del árbol de rentabilidad de la empresa, The Coca-Cola Company (KO).

Elaboración propia